

HANGHUA

行话

◎ 梁厚斌

作家出版社

小说集

行 话

梁 恩 德 著

作家出版社

图书在版编目(CIP)数据

行话/梁恩德著. —北京:作家出版社, 2007. 10
(华夏作家文库/史佳丽主编)
ISBN 978-7-5063-4141-7
I. 行… II. 梁… III. 短篇小说—作品集—中国—当代
IV. I247.7
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 154778 号

行话

作者:梁恩德

责任编辑:贺平

装帧设计:张城玮

出版:作家出版社

社址:北京农展馆南里 10 号 邮码:100026

电话传真:86—10—65930756(出版发行部)

86—10—65004079(总编室)

86—10—65015116(邮购部)

E-mail: zuojia@zuoja.net.cn

http://www.zuojia.net.cn

印刷:北京嘉羽印务有限公司

成品尺寸:142×210

字数:266 千

印张:11

版次:2007 年 11 月第 1 版

印次:2007 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5063-4141-7

总定价:150.00 元(全五册)



作家版图书, 版权所有, 侵权必究。
作家版图书, 印装错误可随时退换。

自序

吃惯杂粮

用吃惯杂粮来代序,说明我对吃有多重视。说到吃,必从小时候说起。小时候,家里穷。靠父亲的微薄工资,维持一家七口人的嘴,确实不易。何况,我们四兄弟,个个都是狼吞虎咽的料,一日三餐没个菜,也能吃二三大碗的饭。那时候,一碗咸菜,自家种的;自家腌的;炖在饭上,用筷子头挑点猪油,没拿到桌上,就让我们四兄弟,一大碗饭下肚。那时候的饭量不用说,就缺油水,不能让人长膘,说笑!人不是马、牲畜,用膘来形容。何况,我家是个买粮户。口粮比人家的农户少。父亲动成了脑筋,让我们吃饱。只好买番薯、番薯丝、玉米、土豆,与大米烧成粥汤,让我们吃个饱。有一次,父亲要卖猪,专门烧一大锅番薯藤叶喂。我从锅里偷了一碗,尝了个鲜。读小学时,有一次,学校忆苦思甜,烧了好几十锅糠菜,让学生们吃了不忘本。拿我们路桥话来说:白吃不吃,猪脚。我吃了好二大碗。这不是好表现,确实饿得没法子。有些家里富裕的人,吃了一口,就在喉咙管里直打转,看到老师不注意,嘴里吐了不说,碗里的也倒进阴沟里。

或许吃惯了杂粮,对文学也喜欢得杂。小说、诗歌、散文、小品、杂文、评论,连新闻、通讯一类的时事,都喜欢看。后来,自己也

动手写。小说、诗歌、散文、随笔。虽然，写得不怎么样。断断续续地写。小说，偶尔在省市级刊物上，露一回脸，并获过奖。那都是老黄历。过去写东西，最怕抄稿，且一天抄不了几页。有好一阵子停笔。现在，有了电脑，觉得好奇，打打容易，又不用抄。有什么感想，就坐在电脑桌边，敲它一阵子。那种乐趣，就别提了。虽然，敲打的速度慢，写得不怎么样。用我自己的话来说，孤芳自赏，自娱自乐，何尝不可。有时候，自己觉得敲出点名堂，不妨拿出来让文友们欣赏欣赏（像我这样有性格的人，当然不会谦虚地说：指教指教）。有兴趣，往大刊物寄，得一不用的通知或要退稿，寄邮资，错寄刊物的增刊号，也像得了什么宝贝似的，每每翻阅之。兴味盎然得很。

我知道，将自己掂掂，能有几斤几两的料。不怪别人不刊用，就是用了，那还有多少脓水可榨呢。心平了，想开了，妄想的浮躁的东西少了，写起来的东西，就实在得多，自然得多，得体得多。自己读来，都觉得挺有人情味亲切感。

写作品，无非是写人。写人的生活，写人的性格。像我这样有性格的人，却写不出有性格的人来。

生活是个万花筒。每一个人的心理，都藏着一本书。我这个人，很自信，自信得什么样的事，都好像难不倒我。上个世纪七十年代，高中一毕业，就去一个单位当会计。算盘没学过，账没做过，就当没事一样，到了月底，整用三五天的时间，把账做得天衣无缝。那时的单位特清闲，闲得叫人每天等食堂开饭。业余时间，如何打发自己，都好像找不出落脚的地方，更不用说，消磨时光。好在父母亲支持我，给我买了一台摄像机。那时的一万元，可造一间三层的房子。父母亲虽不富裕，能拿一万元给我买不懂的摄像机，去面对能不能赚钱的东西，也够难他们的了。现在，我写东西，用的是电脑。可是，我买电脑前，连电脑怎样开都不懂，头脑一热，就拿回家，把弄开来。拼音不懂，就用五笔。到现在，也没什么难倒过我。

说到自信,就不得不说固执。固执与自信,就好像是一对孪生兄弟或姊妹。你有多少自信,就有多少固执。就像我年青时,跟单位里的同事,在夏夜乘凉时说:“乡党委书记跟罐头厂党委书记,哪个大?”抬杠抬了三个多钟点,还是不能分出胜负。

只有自信,才能成功。只有固执,才能称得上果断。而我,用我自己的话来说:“过分自信,过分固执。”大概,过份了也不是一件好事。所以,我至今一事无成。

我写的这本集子,大多是我自己的生活经历。所以,我以自己的人生过程,作为自己的序幕。

目 录

行 话	(1)
九 老	(1)
东 门	(12)
小 西	(27)
水 门	(50)
北 门	(65)
道 贵	(77)
大 西	(90)
街 头	(108)
天 飞	(119)
戏 路	(131)
无 爱 故 事	(134)
梦 悟	(148)
船 人	(233)
鸟 态	(242)
活 日	(245)
球 迷 球 事	(324)
旧 友	(330)
无 色	(340)

写在前面

每一个人都同菜场打过交道，每一个人都依赖菜场生活。菜场的食品卫生状况，直接影响到人们的生活质量。当你在医院里看到，不育症、白血病、脑瘫、癌症的病人，逐月逐年地增长时，禁不住要问：这是为什么？你想找一个满意的答案，请读我写的这篇小说。

行 话

谨以此简单的生活经历，献给那些还不知拎着菜篮子，等于进入慢性自杀行列的人们。

——题记

九 老

松门到了，第一眼看到的是，松门天竺中路292号，店名：天竺化工。门前有一只广告：虾药蟹药墨鱼药鳊鱼药及各种食品添加剂封箱胶带染料等。这个广告看似平常，暗示的却是隐藏在人们生活中的一种宿命。

九老，在我们的行贩话里，数目是最小的；在我们的部落里，它

是最大的：1。

我的故事，就是从1934年从九老的那天下海开始的。第一个行档，就是行贩。

行贩！也有好几种划分。你到菜场里，一定感受得到。你有心注意，往头上瞧瞧，有这样的牌挂着：鲜活水产；海水产；肉类；蔬菜类；猪副及成品家禽（水发）；熟食（卤制品）；调味品（南北货、干水产）；泡货；水作（咸菜、豆制品）；活杀家禽。我所做的是海水产。这行贩，我所感受到的，大概世界上最没有时间观念的人了。打风过后，上午去进货，没货，下午再等。下午没货，等到晚上。晚上没货，继续等，等得天亮，也要等。因为摊里已经停顿，不光你停顿，人家也停顿，只要谁能买得来货，谁就能赚钱，不是一般的赚钱。如果想打瞌睡，就靠在市场的隔栏上。隔栏，是用钢管焊接而成。每当没货的时间长了，隔栏成为行贩们争抢的地盘。冬天，找有太阳晒得着的廊柱靠；夏天，找有通风且太阳晒不着的位置。有时，想打个盹儿，而位置没了，就在熟人中间，硬挤着，盹一会儿。夏天里，管它太阳如火炉般地烤，一坐就是一个瞌不醒。那栏杆，久而久之，有的已经磨断了；有的快磨成槽型，且是凹凸的。有时没了位置，屁股一蹲，管它屁股刺着，就打起了哈欠，双眼一眯，就不知自己身在何处。作为支撑的钢管，全部都是锈迹斑斑，好像快要烂断似的。我不说了，没经过的人，也明白，需要多少人的屁股，多少的日日夜夜，才能磨得出这等模样。

行贩赚钱难，省钱的路子还是有的。比如：市场里有厕所，收费贰角，日里没人去小便。夜里更不用说，连大便也在花坛解决。市场门口两侧停车场，成了随地小便处。走过大路口对面，有一矮墙，墙上写着：清风拂面海之隅，遍地盛开文明花。

成为行贩日夜发泄嘲弄的对象。那墙上画满了地图，不知墙上本来的面目。地上有多少堆大便，从墙脚延伸到人行道上。再从人行道上延伸到绿色隔离带。叫经济学家来计算它，都是个未

知数。还有卫生纸、香烟盒、粗纸，这些都是用来擦屁股的东西。还有女人专用的卫生巾，血淋淋的，随处可见。每当起风，这些玩艺儿，随风飘舞，满街地疯跑。有时行人不注意，踏上大便堆是常有的事。人行道上有几棵树，被大小便肥死，被人糟蹋得只剩个方框；有的叶子，春天还是黄黄的，快成为人类的牺牲品；另外的，成为迟早的事。每当天气转暖，这里成为苍蝇蚊子追逐嘻笑繁殖的地方。太阳一晒，臭气老远都能嗅见。近百米方圆，名为人行道，大便一堆一堆的，错落无序，有的被人踏了一角或者整堆被人上“厕所”踏得粘上街道。那靠墙的一面，从未干燥过。连下脚时，都不知道往那里放。这里毗邻进进出出的居民，叫苦连天，算讲糟透顶了。

如果我到松门，为了节省二毛钱，大白天也会站在那块广告牌前，亮出那玩艺儿，发泄一通。

菜场里，有货刚进到的，在卸货。原先存放在摊里的，同我或者是昨天进来的。这就方便得很。一到摊里，就直接从摊下，把货摆在摊上。一般的摊，货有三五种。生意大一点的，货有十几种以上。像我，货有三种。不分档次的有：冰冻带鱼；冰冻鱿鱼双（整版）。分档次的有白鲜的宽体舌鳎（东海：名鱼）。本地人称：娘鱼皮。松门人称：鲜美皮。箬山人称：鳎皮。方圆几十里，称法四五种。还有的买客称：涅鳎。宽体舌鳎，一般人分四五档，不超过七档。而我分十档以上。小的档次多，一般一档相差十几克，主要针对快餐店。中档的，一档就要相差二三十克，卖给大排档。我们称：小炒摊。大档的，就要相差五六十克，主要针对没上档次的大酒店，最适宜。特大的，就是说，星级的大酒店，饕餮，一般货奇缺。价格由你开价，没人敢还价。人家拿去同样是个不二价，且赚好几倍。我知道，我扯远了。回过头来，我分档。这时候，有老板买。我只好边卖边分。这样，我说不清，谁买东西的时候，是用什么样的脸面，或者说我摸不清人家的心里。因为我没功夫看着人家从

老远走过来的表情。等我挑好了，我看着人家走过来的样子，就猜他个八九不离十，一卖一个准。价格，也就从他们的心里头，产生。这么说，我露了自己的馅。十人有十样的价。当然，同档的了。至于大的特大的，更不用说了。我相信，人家大酒店，比我还厉害。这就是说，人家吃的是公家的，还是自己袋里掏的，要顾及。

我分好了，往前一瞧，笔直的通道里，还是被那些喜欢占便宜的摊主，占去半支通道。买货的老板，也从这些弯来弯去中，走来走去。有些摊主，货买得迟，进场的时间也迟。这样，就显得络绎不绝。十有八九的摊主，都有两把手，有的三四个人组成。当然，让我例外。

一个人，做生意，至少有不少好处，像我这样个性特别强，自信心特别强的人，更是如此。生意亏了，是常有的事。有了伙计，伙计会提醒你，一次二次，人家伙计客客气气。次数多了，时间长了，人家还以为你在外吃回扣。等于把伙计的老本都吃光。有一对兄弟，做伙计，本来长兄进货，小弟摆摊。一直做了三五年。生意做得顺，从没红过脸。现在生意不同往年。特别市场扩大了三四倍，摊位多了，卖的东西，重复的多了。货多了，自然不顾赚钿。你不卖，人家会卖。你想少赚一点卖，人家会亏了卖。卖鲜这行当，不由你自己。你不卖，明天就不如人家的新鲜。不新鲜，就更不能同人家那样，开价。开不了价，等于要亏更多的钱。且占去一天的生意，一天的赚钿，还少了多少户主，是无法用那笔亏本生意来衡量。所以，有时亏了，也得跟着卖。跟着感觉走，或许能柳暗花明。为明天的赚钿，作出牺牲。因为，你有了买主。有了买主，你可以进更多的货。货进多，自然便宜。

不说做伙计，就说夫妻摊。生意不好，吵架的事，常有。像我这样的有个性，历来不喜欢女人开口。而我，做生意，挺随意。等到摊摆好，有空就往人家的摊，转上一圈。那时，十个摊十个摆好，没摆好的，也会摆上一些样品。我就看人家的货来决定开价。比

如，今天人家货多，我一开价，就薄利，到了七点钟，货多便亏卖。因为，我卖饭店，不卖吃户。八点钟，收摊。我邻摊的人是个南边人，用他的话来说：上岸。人家摊不同，他要卖吃户。吃户中大多是老太太、马大嫂，八点以后才旺。像我，一般摊收了，随即赶车。8点30分的车，到松门，马上买货，尽量赶在11点20分的同一辆车回来。货源紧张时，打手机，让车关的行贩，放起来等我。这样，价格自然会高一点。其实，这时候，才是真正的赚钱。人家没货，贵买贵卖，卖到你自己赚到满意为止。有人会不买，不买没关系，人家没货，只要平常的三分之一人会买，就能卖得个精光。且有人来讨。因为你是长年卖到头，你没货，人家更没指望。我又扯远了。回过头来，说卖。档分好，闲着转一圈，回来。一般生意才开始。饭店的老板，他们的时间观念特别强，他们也用闹钟催着出门。如果他们想早，也没用，摊主还没摆好，价格更不用说，乱！

我看着通道，老硬走过来，他要买冰冻带鱼，斤把半重，三条；宽体舌鳎，三两重，十二条，凑盘。买去二元一条左右，卖出五元，配上料理，赚一倍。有时，他还要一版冰冻鱿鱼双。冰冻带鱼、鱿鱼双，价格基本不变。宽体舌鳎的价格，跟着市面，随价。一般对老顾客，价格尽量固定。前提不能高过别人。他买东西，挺爽气，一般我还他道理。几毛钱不算。有时加起陆拾壹元、捌拾壹元，有壹元的，不收。记得第一次跟他做生意，他问：鲳鱼什么价？我说：九元。人家说：街头，卖不卖？我问：街头。算多少？我虽知道，卖鲜这行当，行话多，规矩多，也不至于用街头来当价。人家说：街头？不知道，你卖什么鲜。我说：我刚卖。人家说：街头便是八元。我说：八元我不卖，要不八元半给你。人家说：买八条。我给他捉得匀一点，人家好卖。后来我知道，人家过去也是卖鲜的，只不过现在改了行。

这样，买者络绎而来。做这样的生意，旺的时候，秤要快，算要快，手脚更要快。在这个市场里，我不吹牛，人家都认为，算帐没人

同我相比。我的秤，是弹簧秤，带鱼、宽体舌鳎一放上盘，金额随口而出。没买过的顾客，会不放心，会问多少斤量，我同样随口回答。有人会在那里，死算！等到人家自己算好，我已做了三五个生意。不这样快，摊前会作墙，有人等不及，不买。这是旺的情景。做买卖，也要看人。比如买者三三二二，不妨动作慢一点，或者跟顾客套近乎，不至于生意冷场。有些人生意做得不顺，看人买什么，他跟。这样的人，一路过，觉得这里的東西，买者不断，好奇！会动买的念头。这相当于路桥人说的“牵鸟”，有点哄抢的样子。

前面我说，用的是弹簧秤。秤底由你调。起初，我的秤，校对得相当标准。但算好的帐，人家三五毛不付。一天下来，就会少赚二三十元，一年下来，就会少赚六七千元。这还不够，碰上赖皮的主儿，八九毛也不付。何况现在生意不好做，一年下来，即比在单位里好一点。有些人还做亏了，摊转让。卖了个把月，转让了摊，亏一半，叫谁相信。我里摊的老牌，就是最好的例子。他刚刚办好了转让手续。摊亏一半不说，货还亏了摊转让的一半。

菜场的摊位，不同与别的行业。转让的摊，外人会插进来。菜场里做生意的人，外行人几乎不会来接摊。我里摊的伙计，还是被他的邻摊，杀了价。还感激不尽。但有什么办法，空着等于多贴税收管理费。他属无奈。

一年少赚六七千元，对我来说，无疑是白忙了一季。我动了歪主意，重新调整秤，二两打底。有了二两的底，人家不卖帐，这是肯定的了。我也不是那种傻瓜，让人来指责我。比如宽体舌鳎，二两半重，六元一斤，秤好六斤半，按理三十九元，但我开口说：“三十八元多一点，算三十八元。”有的人，早已瞧过秤，一算差不多，十个九个人没说。赖皮的人，一定叫你把秤盘放上，像上面的例子，必找给人家贰毛。小气的人，必叽哩咕噜，生意大旺时，免得人家噜苏，找壹元。这无疑是不希望的。对于这样的主顾，第二天必涨五毛钱。人家会问，我就说：“今天货进来贵一元，涨五角，我没得

赚。”有人会买，有人不要。有时候，爽气的人在买，那些小气的人看着你的秤，心算着。我同样说出自己的道理，如果碰上买得多的主顾，我会说：“人家买得多，当然便宜。你要是买多，同价。”有时碰上数量相仿，我会说：“人家由我捉的，如果你不挑，同价。”有些赖皮带小气，数量买得少，但他看着你做几笔，想买。我同样说得出自己的理由：“他每天都买，等于我批发价该他。”一般赖皮小气的人，不会每天买你的东西。毕竟每天进价不同，卖出想控制得住，很难。赖皮小气的人，会不惜时间，摊摊问过来。人家进得便宜的时候，他早买去了。

有了二两的底，对于小气的角儿，不管买二三斤，我会除了底外，有时不巧，几角钱，上两，我早给他多一两除给他。表面上只见我客气，其实我早已把他算来完。比如卖给人家五元五，卖给他六元钱一斤，带底二斤八，我会说：“十五元六角，付十五元算啦。”卖给别人爽气的人，我不会这样算，按二斤七计算，壹拾肆元捌角，付壹拾肆元五角。等于多贰角算，这样的进出，爽气的人，不会噜苏。有时人家叫我五角算啦，我也没关系。实际二斤六，照价壹拾肆元叁角，按以往，叁角属零头，不付，这样一进一出，一年下来，不至于少收六七千元的差额，等于净赚。那个合算。对于赖皮小气的人，叫他们的价，我或许要亏。这样的生意，不做划得来。我当然要贵五角钱给他。有了二两的底，零头角儿，等于算来完。还有得盈余。

路桥有多少市场，我说不清。更不用说，快餐店饭店了。有了市场，就有市场的规律。比如批发日。过去规定古历一六二七三八。二七同一六三八近，等于白设。现在，五十日倒是很旺。主要市场的老板，一般四九进货。快的时候四九夜进到，慢一点也在五十开门前，赶来。等于五十的货，新鲜，时髦。行贩当然喜欢。所以，好多顾客，五十日赶来进货不稀罕。至于三八，路桥自古以来的市日。谁都知道那歌谣：一六下梁梁，二七洪家场，三八路桥市，

四九横街葭芷。这些都是过去全市最大的市日。我说这么多的闲话，是想说明我做生意形成的一种规律，摸准一六三八大旺，货进多一点，时间也卖长一点。如果进货的话，卖到八点十五分，刚好赶车。二七五十卖到八点出头，免得赶车慌里慌张。四九一准八点，不管进货不进货。长期这样形成，有许多好处，想买货的老板，迟了也会在八点前赶来。

今日，一六，我要进货。八点钟，我开始整理摊下的货源。二箱保温箱（泡沫箱）的剩货，打半条细冰，合并。留出的二只泡沫箱，赶进清洗。这样会化去我六七分钟。接着，清点一天的货款。估算估算剩货的斤量，档次的大小，用买进的价格，推算。一天的盈利，一般都不会有差错。时间就会化去我二三分钟。我的最后一个客人，没有出现。我不得不收摊。赶车的时间，不是闹着玩的。它不会等我。我拿出手机，时间大概在八点十分左右。我把桌面上的货，开始放进泡沫箱里，冰。接着清洗盘子、秤、桌场面。再用绑带，扎好泡沫箱。时间会在八点二十分钟停留。如果我的最后一个客人出现，我会卖给她。一般时间会化去三五分钟，有时我催她，我要进货赶车，人家也会赶紧付钱。我看一下手机的时间，到达菜场外的空阔草地，随地小便，乱泄一番。三四个小时的紧张，就这样在一遍空阔地里，看着晴朗的天空，心情会变得如此轻轻松松。时间允许，我会步行到站牌。如果时间来不及，门口有黄包车，化二元钱，一定能赶到，还有时间空闲。至于货源放进泡沫箱里冰了，一般不是老顾客，出高价，我也不卖。货冰了，拿进拿出，不方便不说，冰化了，对货没好处。十有八九，贴黄包车的铞。不是老顾客，他不管你赶车不赶车，货挑了还想挑，这是肯定的，谁不想买好货。时间长了，贴黄包车铞不算，还让冰白白地化。何必！

乘这趟车，市场里的人，长乘的不多。经常的，也有三五个。这不，光头、胖子，早早在那里等。头朝着客运中心的方向，不停地

瞧。我知道，还早。我付了黄包车钏。

光头说：闹骚，这几日生意好。我说：那有生意，同你没法比。胖子说：不用说了，车来噢。我们忙着上车，放好泡沫箱，抢位置。光头卖烂货，带的是塑料盘、竹笋，七八只，好叠。胖子卖虾，同我一样，带泡沫箱，但规格比我的小，虾不能重压。只数自然比我多。

这趟车，一般没有外来打工的人，乘客十有八九，坐不到一半。我们抢位置，靠右边，主要避太阳晒。冬天，当然抢相反的方向。

坐上车，第一件事，重新整理钞票。大额的另放。免得买货抢时间，付钱时，出差错。上一次，就闹了一回。好在自己钱付的时候，顺序记得准。买白鲜的宽体舌鳎，付的是零票。虽然有两笔，大额里拿了三百元。零票里有一张伍拾元，陆张拾元的票额，没错。到了付冰冻带鱼时，眼镜的一千一百元是大额的票子，数了两遍，没错。回来的车上，算了算，总差壹佰元。我想肯定差在云滨身上，另一家卖冰冻带鱼。我忙拿起手机，我说：“云滨，我是闹骚，我钞票多付给你一百元，你舅账算起来，一千二百三十二元，我以为一千三百三十二元。”“等一下我算一算，我今日没几笔生意，钞票放在抽屉里没动。我等一下打电话给你。”长期做生意，一般都讲信誉。第二天，白鲜没货，我要冰冻带鱼，打电话叫云滨托货。随便说着昨天的钱。他说是多一百元，等你来算账减。这样，我放心了。

我每次进货，都在上午。一是上午有货，十次九次便宜。上午行贩少，人家还在家里卖。二是自己卖得薄利，不买来便宜，就会卖不过别人。三是下午要接儿子，儿子读书的地方，离家好几里路，还要穿过老 104 国道线，繁华的塑料市场、商城，叫人实在不放心。儿子虽少，挺懂事，一再要自己走。做母亲的，不同意。当然，我接了。妻子上班，路更远不说，上到夜十一二点，正常！

说到儿子，我有说不完的高兴。儿子自觉不说，读书不错，三好生，班长，大队委，比我过去强。

这样，我进的货，一般便宜的时候，进多一点，二三天不去。如果有货多，便宜，人家会打电话给我。我也给人家有个时限，八点钟前，免得白打。我不要白鲜货时，一般要冰冻带鱼、鱿鱼双，就要打电话托了。

运气还不错，人刚到，货运进来。且比较多。老生意的人，在车上，就“闹骚”“闹骚”不停地叫。我打起了小算盘，加上时间还来得及，不慌。让他们自己砍价。老生意的人，不停地表白：“我的货子头粗，质量好。再便宜给你。”我看了看，货确实好。我准备统吃。五六盘货，统吃更加便宜，人家也喜欢，有得赚，且随即回去好买货。船进来多，买得便宜，卖得快。我问：“买光，什么价？”“你闹骚讲来都算数。”生意人表面上爽，实际喜欢开大价，不失本。我当然还他道理。“这怎能行，你卖的。”人家不客气，说：“我买来水门北有、水门有，给你北门可不可以。”我知道他打了埋伏。不理。人家慌了。我又不好回绝人家，回绝人家，等于今后没货时，想人家给你放起来，是不可能的事。人家不是傻瓜。我说：“我昨天打电话给仙志，我叫他买，不知道他多少买起来。”人家忙说：“仙志买好像有买起来。”其实，这些人都很纯朴，从不骗人。如果会骗的话，他不会说仙志有买起。狡猾一点，也会说：“我没看到仙志在买。”我一般货不紧的时候，叫人家买，都控制在一天量。这样，我不至于被动。今天，我就可以另外统吃一二主，且可以刀磨得快一点，杀价。最拿他们的价来，同代买的人叫价。“那你好少的吗？”我试探。“那你闹骚讲来。”“水门。”我当然还得低一点，这是生意人讨价还价的本钱。差远了，人家也不会理你。说得不客气，不想做生意。“你闹骚说什么，我买来水门多了。”“你买来水门，是上面的盖头，下面的东门、东门北总有了。”我忙把中间的“竹叶”（用他们自己常说的，称小鲜美皮为竹叶）拿出来，说：“中间有竹叶，下面不用说，是不是人家船老大，白送给你？”我开了一个玩笑。“你闹骚晓得，现在哪有白送的东西。”人家认真着。“不白送，买来九