

【回味无穷】

博山大集摆地摊儿

□许志杰

无论走到哪里,赶当地市集是我的一大偏好,甚至不分国内还是国外,要做旅行功课,必定与博物馆、大学、美术馆之类列在一起,集市经常名列前茅。即便开车行路赶巧村头路边有集市,定要停车过去转一圈,看一看。没有非买不可的东西,至少走马观花此地风土人情,物产食什。有一年,在参观完诺曼底登陆战场返回巴黎的途中,正好离路不远处有一个乡村集市开张,急忙叫停开车的侄子,带着孩子们涌了过去。这是一个以出售旧货为主的集市,衣服、家电、日用品、工艺品、酒类,很是齐全。眼看着那么多价廉物美的东西,好一阵狂买,满载而归。从中感到集市在法国乡下百姓眼里,不仅是买卖的关系,更是相邻的人们一种隆重的生活仪式,大家在集市上互相致意,坐在一起喝一杯咖啡,一杯红酒,叙谈友情。买卖已经显得不那么重要,见面才是今天赶集的目的,所以有人说欧洲国家的集市更像一处聚会的场所,此言甚是。这里的集市还有一个特点,出摊的东西大部分是家里用不上,弃之可惜,留着无用的旧物件。有点像过去以物易物的传统交易方式,卖了自己平时用不着的东西,顺便买几件适合家用的其他东西,有的则直接以物易物,皆大欢喜。

在我从济南回潍坊老家的路上,有几个很有赶头的大集,一个是周村,再一个是青州,还有博山。如果不是急着赶路,我会对行程做个规划,力争走时赶一个集,回济南时再赶一个。周村大集的时间是每月农历初四、初九,依次类推,十四、二十四、十九、二十九。博山大集是农历的初三、初八,青州则逢五排十,同理可推。三地有着丰厚的文化基础和良好的经济条件,集市人流居多,物产丰盛。虽都是县级行政部门所在地,同处山东中部地区山川丘陵北麓边界,地缘关系密切,物产、习俗、个性相近,但又各具地方特色,因而形成区域文化不同的表现形态。农贸大集,买的基本都是生活必需品,包括蔬菜瓜果,肉类,农具,以及花鸟鱼虫,大致保留了传统集市的模式,主要服务于当地百姓的日常生活。还有一处就是我们常说到古玩市场,应该是近二三十年古玩旧物被肆无忌惮挖掘,受到无尽追捧之后,新兴的市场业态。

追溯赶三地大集的时间,当为2003年底买了第一辆私家小汽车开始的。原来回家主要乘坐火车,好不容易买一张车票,中间岂敢下车闲逛。有了自己的小汽车,想怎么走就怎么走,既有济青高速公路可行,又有省道、国道,任意选择。后来自驾游兴起,时间有限,不敢远游,顺道的青州、周村、博山成了首选。起先逛几个近便的景点,后来碰巧大集,赶了几次,很有意思,不仅买到当地新鲜瓜果梨桃、青菜,还有可供玩耍的儿时的小玩意儿。一来二往,对于三地大集的兴趣亦然入心。过一段时间,即便不能回家,只要休息日,又逢集市,一早出发赶集去,晚上回来。休闲、观光、购物两不误,很是有趣。

记不清是什么理由让我突发奇想了,反正从去年就一直在想赶集摆地摊儿的事,过去一直是买家,想角色转换当一下卖家。今春万紫千红时,恰逢时间充裕,决定带上自己早年出版和收藏的几本旧书,装裱过的几幅字,到博山赶大集去。博山大集设在城里,有两处农贸市场,再就

是设在陶瓷琉璃大观园的古玩市场,字画、旧书在此交易。为了赶好这个大集,提前一天驾车来到博山,入住宾馆。所带东西经过了仔细挑选,既要顺应当地人的爱好、兴趣,还要照顾他们的消费能力。这天阳光明媚,拉着小车,装上要卖的东西,早晨八点入场。大集还是那个大集,赶集的人差不多还是那些熟悉的面孔,地摊上摆的物件同样似曾相识。场景依旧,不同的是我今天不是来赶集淘宝的,而是要把我的宝贝通过交易方式,传递给下一位喜欢它的主人。已经有不少摊主摆好了东西,期待着开门红。毕竟第一次摆地摊儿,我有点怯场,博山还有不少老朋友,也是这里的常客,一旦碰上该如何面对。摆好摊儿,我让夫人先看着点,自己则到市场看看有没有好东西为由,远离了摊位。

过去赶集逛市场,都是买东西,心理上多少占一些莫名其妙的优势,说出来的话总是给人家的东西挑毛病,这不行那不好,卖家说十,必定说五,甚至更低。坐庄卖东西完全反其道而行之,心理的变化,心态的持衡,脸面的样子,一举一动,都可能影响正在进行的这场交易。同样的物件,有人赶一个集能卖出去,有的人得赶好几个集才出手。买东西有技巧,卖东西需要更高的技巧。

转了一圈回到自己的摊位,夫人说没有一个人来问价。此时旁边一个卖工艺品的摊主过来,拿起一本书翻翻放下,展开一幅字左瞅右端详。我赶紧堆着笑脸凑上去,脱口而出:多少钱?已然没有实现角色转换,还是把自己放在了买家的位置上。人家笑了,说一看便知你们是赶集的新手。把书从箱子里拿出来,不要怕人家翻啦,不看人家怎么知道书的内容?怎么决定买还是不买?把字打开,这样卷着谁知道你写的咋样?好酒还怕巷子深呢!何况人家根本不知道你的酒好喝不好喝?经这哥们儿一说,茅塞顿开,我赶紧把书放箱子上面,一幅字打开挂在手拉车上。立竿见影,不一会儿就有人围了上来,翻书、品字、问价,甚至还有反应过来是怎么回事儿,就有三本书、两幅字成交。金额属于商业秘密,暂不公布。可惜的是一个交易高潮并未接着另一个高潮,我的地摊儿再次被冷落。趁机总结梳理刚刚过去的交易高峰,当然是要大胆展示自己的东西,将自己置于符合此时身份的位置,放下身段,表扬与高度赞扬相结合,不厌其烦向买主介绍如何不可多得,严重稀缺之类。敢于打价格战,卖出的三本书、两幅字,都是买主的一次性出价。有些沮丧的是,给我支招的那个工艺品摊主说,还要看好自己的摊位,那个买你一幅字的主,转身离开时顺走了另一个卷轴。赶紧核对,可不吗,一幅裱好的小画轴的确不见了。那个买字的人应该是一个字画商,博山集上看见他淘一些便宜的字画,模样也能记着,可是再问人家绝不会承认的。吃一堑长一智,下次长个心眼就是了。

博山大集摆地摊儿,收获多多,深感做什么都不容易,本想赶集就是一个简单的买卖活动,其中确是大有作为。眼观六路,耳听八方,除了掌握基本的交易技巧,还要研究当地的风土习俗,历史地理。不一样的地域文化,决定他们的个人喜好,博山人喜欢陶瓷,周村人爱花鸟鱼虫,青州的老石件有市场,到什么山唱什么歌,见什么人说什么话,对了路子才会打开市场。博山开市大吉,一次成功尝试,信心陡增,下一个大集去青州。

【落英缤纷】

我们不在同一个圈

□孙道荣

假期,朋友一家三口,出门旅游。

我是从朋友圈获悉他们旅游的消息,每天也是从朋友圈看到他们的行程及所见所闻。他们一家三口,都是我的好友,我也因而有幸从不同的视角,追踪着他们的这次旅行。

发朋友圈最多的,是妈妈,差不多每天都会发两三次朋友圈。以风景照、美食照居多,走到哪儿,看到什么风景,玩过什么项目,吃过什么美食,都一一拍下来,然后,精选几张,修图,美颜,发朋友圈。每次发的朋友圈,也一定有一两张自己的照片。有意思的是,每张照片,都是从一个视角拍的。什么意思呢?就是永远是侧脸,且只右侧。她是个大脸盘,侧脸照显得脸小,曲线分明。原谅我,每每看到她的侧脸照,都忍不住笑一下:老是这么侧着,脖子不酸吗?

数量仅次于风景照的,是儿子的照片。不不,这不准确。真实的情况是这样的,大多数风景照里,都有她儿子的身影。她在拍风景照的时候,尽可能地将儿子的身影也拍进照片。也可以这样理解,在她的眼中,风景是风景,儿子也是风景,它们是一体的。却鲜有儿子的大头照,也许是儿子不肯配合。儿子这个年龄,已经不愿意像个木桩一样,给父母任意摆拍了。或许,她拍的很多儿子的照片都是偷拍的。我的孩子也是这样,自从读中学之后,就再不愿我们给他拍照,尤其是我们想让他与某处风景合影的时候,他觉得那个样子太呆了,太次,太僵硬了。

爸爸也几乎每天发个朋友圈,但他的朋友圈,发的照片不多,且很少发满九宫格,经常只有那么一两张,顶多三四照。内容也简单,几乎全是风景照。他的朋友圈,更像是一个简单的行程单,昨天到了那儿,今天去了哪儿,仅此而已。但有一次例外,不但发满了一个九宫格,还连发了两篇,那是他们去参观了一个博物馆。我这个朋友,对历史特别感兴趣,每到一地,必要看看当地的博物馆。同一天,妈妈也发了朋友圈,九宫格图片中,只有一张她自己站在博物馆大门拍的照片,摆的造型,看起来很像我们在一些地方看到的四个大字“到此一游”。

孩子呢?他才是这次旅行的主角。像很多刚刚经历过高考或者中考的孩子,他们终于有了一个暑假。以前的暑假,不是淹没在作业中,就是奔命在各个所谓的兴趣班。朋友的孩子今年高考,考得还不错,这才有了这次全家旅行。他因为爱好写作,才与我这个小老头有了共同语言,还互加了好友。到了我这个年纪,朋友圈里还有几个非亲非故的少年朋友,自觉还是挺难得的。他平时就很少发朋友圈,可能是学业太紧的缘故,也可能是生活太单调,实在没有什么东西可发。但这次不一样,他第一次长途旅行,到了很多地方,见了很多风景和人,看到了天地的广阔。

他也确实发了几个朋友圈,并不是天天发,多是图片,配寥寥数语。他发的图片,却与他父母发的完全不同。有一天,发的是天上的白云,那么蓝的天,那么白的云,就算我是在手机上看,也仿佛伸手可触。还有一天,只发了一张照片,是一个路标,一根杆子上,横七竖八放了七八个路标,指示着不同的方向和目的地。他刚刚开启的人生,不也是到了这样的路口了吗?也许他正是想通过这张图片,来表达自己的躁动、惶恐和期待?抑或他就是觉得好玩,只是觉得好玩,谁能真正知道一个少年的心思呢?

妈妈的朋友圈,点赞的人最多,爸爸的次之。准确地说,是我能看到的点赞最多,因为他俩的很多朋友也是我的朋友或同事。孩子朋友圈,点赞的最少,很多时候只有三个人:他的爸爸、妈妈,还有我。这是因为,孩子朋友圈中,属于大人级别的而我又认识的,只有我们几位。他的同学,他的伙伴,他结交的朋友们,与我们并不在同一个圈。

孩子发的朋友圈,我只要看到了,一定点个赞。不为别的,只为了我还能通过一个忘年交的眼光,来看看这个年轻的世界。我为他的朋友圈点赞,既是为他的青春点赞,也是回望一眼,我那早已远去的青春。