寒冬·生计
——聆听身边小人物的冬季故事

大集上摆摊7小时卖了21双鞋

寒冬里记者体验练摊，感知卖鞋小贩的不易

52岁的李金星，已经赶集卖了27年的鞋。在21日的龙桑大集上，他和往常一样，早晨6点多就来到自己的摊位上卖鞋。当天的室外气温在零下10度左右，直到下午两点，低温中的7个小时里，他只卖出了21双鞋。

本报见习记者　李云云

▶在寒风中摆鞋摊的李金星。　本报见习记者　李云云　摄

赶了27年集，卸货摆摊样样快

商河县龙桑寺镇李家村是周围有名的“卖鞋专业村”，最红火的时候，龙桑大集上卖鞋的20多位摊主中，一半以上都来自李家村。现在，赶集卖鞋的人少了，8家卖鞋的摊主中仅有3家来自李家村。李金星是赶集卖鞋的前辈，一卖就是27年。

21日是龙桑寺镇大集，6点45分的时候，李金星就来到了自己的摊位上，打算卸货摆摊。李金星的三轮车由8根绳子绑好，二十几箱鞋足足摆了三层，最高处有3米左右。记者发现，卖鞋的摊主都是夫妻俩，一个在车上搬，一个在地上接。一个人赶集的李金星只能爬到车上去搬，先在地上摆几个箱子接着，然后将高处的箱子慢慢往下挪。他说：“早些年，我媳妇在家照顾两个孩子，后来孩子大了，她就得了中风，只能我一个人赶集，这么多年早习惯了。”

旁边的摊主李传贵说：“看李金星卸货摆摊就是一种享受，和长了翅膀似的，非常快，一个人比我们两口子摆得都快。”只见李金星爬上爬下，不到20分钟就将25个箱子摆放整齐。接下来就是支货架、放纸板、摆鞋。李金星说：“我们每年赶到腊月三十，正月初十就又开始赶集了，干了这么多年，早就有经验了。”他的鞋摆放很有规律，最右边是男士棉鞋，中间是女士棉鞋，剩下的就是儿童棉鞋和各式各样的棉拖，他说：“这样看起来整齐一些。”

记者粗略数了一下，一共有89种鞋。与正规鞋店不同，赶集卖鞋的摊主不会在鞋上标价格，都是随口报价。这么多鞋，价格有没有记错的时候？李金星笑着说：“万一将鞋记错了，便宜卖了不得赔钱啊！”他说，自己每次购进新鞋后，都会在摆摊之前，在嘴里念叨几遍，念叨多了，错的时候就少了。

遇到难缠顾客，讲价讲了20分钟

21日是周日，集市上人来得比以往更早一些。记者看到，不到9点，集市上就来了很多人，不过，买鞋的顾客不是很多。等了一个小时，李金星才卖出了一双15元的男士棉鞋。看着鞋市南面的路口上，卖烤地瓜、台湾烤肠、水果的摊位上人山人海，李金星只能一遍遍搓着被冻坏的手。他哈了两口气说：“星期天生意不如往常，现在都宠孩子，孩子买鞋基本上去鞋店。这也才刚开始，慢慢等吧。”

10点多的时候，太阳微微照到李金星的摊位上，人也渐渐多了。记者围着集市转了一圈回来，看见李金星正在和一名60多岁的女顾客交谈。顾客说：“这双鞋最便宜多少钱？超过20元我就不买了。”李金星笑着说：“大姐，这鞋最便宜23元，少了我就赔本了。”女顾客将鞋拿在手里看了看，发现了一个线头，就吵着质量不行、做工太差，一双鞋从前到后挑了一遍毛病。大约过了20分钟，李金星无奈地说：“大姐，您再涨点，我就让你拿走了。”最后，女顾客嘟嘟囔囔付了21元钱，将鞋买下。

记者开玩笑说：“要是我，早就不卖给她了。”李金星说：“这样的事常有，咱不卖别人也是卖，她这个岁数了就想省点钱，我能理解。”接下来的时间是李金星最忙的时间，他招呼着各种生意。记者发现，很多人都不像女顾客那样砍价。顾客张先生说：“老李，给我拿双质量好的，价格无所谓。”李金星给他拿了一双布棉鞋，对方很满意，一边掏钱一边说：“我都在他家买了20多年了，他的鞋我放心。”

给俩儿子娶了媳妇，他很知足

下午快1点的时候，李金星让记者帮他看着摊，出去了一趟。回来的时候，他带回来一块烤地瓜和两个烧饼。他将烤地瓜递给记者，自己去车厢里倒了一杯热水，拿起烧饼吃了起来。他对记者说：“你吃个地瓜垫垫，干我们这行的，吃饭都没有点儿。夏天散集散得早，我就不在集上吃，冬天得吃点儿垫垫。”记者看了看其他摊主，有吃包子的，有啃烧饼的，吃得很简单，但是大家有说有笑。

趁着吃饭的空隙，李金星谈起了他的家庭。他说：“今年我很知足，终于给我两个儿子娶了媳妇，不久就要做爷爷了。”今年农历2月和3月份，他26岁的大儿子和25岁的小儿子相继结婚，他笑称“终于完成任务了”。

李金星说：“之前的时候，很害怕过年，在农村里，二十二三岁就该结婚了，我两个儿子都没娶妻，农村里说啥的都有，再加上他妈妈的病情，也怕连累了孩子。”10年前，李金星的妻子得了中风，治疗半年后，能借着拐杖走路，到现在说话还不是很利索。那时候，俩儿子还很小，小儿子也因为要照顾母亲辍学了。现在，两个儿子都娶了妻，儿媳妇的预产期也都在今年，他们全家终于可以过个好年了。

摊主张振军说：“李大哥今年终于办完了心事，心里也踏实了，这么多年，他一个人不容易。”张振军给记者算了一笔账，2008年的时候李家村进行房屋规划，李金星给儿子盖了两个四合院，大约花费了20万元，两个儿子娶妻也得20万元。“这40万，都是他一点一点攒的，还不包括嫂子的医药费。看他身上穿的那棉袄，都多少年了！”李金星看了看身上的棉袄，笑着说：“这是我母亲5年前给我做的，还挺暖和，大儿媳妇上个月给我和她妈买了个羽绒服，我干活还穿不惯呢？”

下午两点的时候，集市上的人渐渐散去，李金星数了数，一天只卖了21双鞋。他说：“等进了腊月，生意估计会好点。”他开始收拾鞋摊，清点箱子，指着几个不太满的箱子说：“这几样断码了，明天去趟德州进点货。”

他装货的时候，记者出去买了副手套送给他，就当报答他买的烤地瓜，也希望这个冬天他能暖和一些。

记者手记

请原谅他们的“斤斤计较”

上了十几年学，赶集的时间越来越少，一大早起来陪李金星赶集还是第一次。说实话，对于集市，我没有太多期待，左右不过一堆人你挤我我挤你，然后在各个摊位上讨价还价。我本不是喜欢热闹的人，也就不太适应那份“叽叽喳喳”的热闹。

9点多的时候，我围着集市转了一圈儿，重点看了看卖肉菜的地方。大白菜、土豆、蘑菇，就连不应季的茄子、豆角也都应有尽有，和商店里没有任何差别。白菜摊前一位头发花白的老人在和顾客争论着“一块钱三斤，还是一块钱四斤”的问题。我看见老人的白菜特别水灵，外边的烂叶都被老人摘掉了。看着那些白菜，我有了买棵白菜冬至包饺子的念头。老人给我称了称，一共一块九，我说：“大爷，不用找了。”老人笑着谢谢我，那刻我挺知足，尽管老人不需要我那一毛钱。看着我旁边的顾客和大爷还在讨价还价，真想劝劝他们各让一步。

回到李金星的摊位上，也正好看到那个难缠顾客在和他讨价还价，我看了看，整整20分钟，她才买走了鞋。李金星说“咱不卖别人也是卖”的时候挺无奈。之后，他在卖鞋的时候，和顾客也都“斤斤计较”，差五毛钱他都不卖，顾客不买。随后，我将菜市场的所见所闻告诉了他，他笑着说：“这很正常，卖的人想多赚，买的人想少花，农村人节俭惯了，有时不一定省钱，但大家还是喜欢讨价还价。”对于自己的“斤斤计较”，他解释说，出门挨冻受苦，能多卖点儿就多卖点儿。再加上整个集市上鞋样都差不多，要是自己卖低了，剩下的同行就没法卖了，其他行业也一样。

在集市上呆了一上午，我发现自己渐渐适应了那份热闹，他们讨价还价的声音也挺亲切。以前和很多同学朋友聊起集市，他们很多都受不了小摊主的“斤斤计较”，总觉得小摊主很抠门。不过，我在体验后才发现，为了生计每个人都不容易。当我们坐在空调前享受着温暖的时候，请记着还有人在寒风中为了生计坚持着。因此，请原谅他们的“斤斤计较”，大家也都是为了生活而已。