



老街故事

老街汤王

□刘建超

老街最显眼的建筑就是钟鼓楼。

在老街,与钟鼓楼齐名的是距离钟鼓楼百米开外的马一鲜羊肉汤馆。汤馆的主人叫马善明,长得面宽口阔,慈眉善目,犹如一尊活佛。

据说马家羊肉汤馆的创始人,是明朝万历年间在钟鼓楼打更的一个马姓更夫。老街人爱喝汤,比如羊肉汤、牛肉汤、驴肉汤、臭杂肝汤、丸子汤、不翻汤、豆腐汤等等。老街人每天要是不喝汤,就如同犯了烟瘾一样没着没落的。在各式各样的鲜汤中,老街人大多还是喜欢喝羊肉汤,而羊肉汤馆里马一鲜又是一绝。马一鲜羊肉汤馆每天5点准时开张,150碗汤卖完就打烩,一天也就做个把钟头的生意。马一鲜羊肉汤馆每天的汤有限,因此,老街人要喝马一鲜的汤,也得早起不能贪睡。外地人只知晓马一鲜的名气,能喝上一碗马一鲜羊肉汤的极少。

马一鲜羊肉汤讲究炖功,还有独家的汤料配方,出锅的羊汤浓郁鲜香,不带膻味,色白如玉,稠似乳汁。站在钟鼓楼上能闻到羊汤的鲜香,这羊汤才算炖到火候了。马家几代单传,到马善明,一口气养了3个儿子——马老大、马老二和马老三。老街扩建后,生意多起来了,各式各样的汤馆也开得多了,竞争也就来临了。三个儿子都已长大成人,老祖宗的这点儿手艺传给谁,让马善明有些为难。

老祖宗的东西总得传下去。马善明把三个儿子带到钟鼓楼上,用手指着远处自家铺子的招牌,说,你们哥仨我谁也不向。明天开始,你们每人掌勺一天,三天后看结果,谁,谁就接手我马家的生意。

马善明把生意交给儿子,和老伴每天都到钟鼓楼上喝茶养神。

三天过去,马善明坐在堂屋里,三个儿子把各自经营所得全放在桌上。马老二和马老三的收入明显比马老大的多。

马善明摇着蒲扇,说,这三天的生意我和你妈都有数。要说汤炖到了工夫,还数老大,只有老大炖的汤我们在钟鼓楼上嗅到了香味。老二、老三,你们哥俩炖的汤都没有炖出咱老马家的味道,你俩的收入却比老大的多。你们哥俩给我说道说道?

老二吭哧着说,汤没炖到工夫,可是省了煤钱。快收火的时候,又来了一拨客



李志明 绘

人,汤不够卖了,我就又兑了两瓢水。人家客人也没说啥。

老三则侃侃而谈,我看了咱这条街上的几家汤馆,他们给碗里配的肉都比咱家的少。我就把每碗都减少了几片肉。咱这也是公平竞争嘛。

马善明也没再说话,摇摇扇子,大家就散了。

马善明给三个儿子分家,其实就是分那一缸老汤。

三个儿子每人抱着一只瓦罐,站在那个瓦缸前。马家的这缸老汤不知传了多少代,马善明神情严肃,面对着一缸老汤,好似面对列祖列宗的神灵。

马善明用一只大瓢轮流给三个儿子的瓦罐里分汤,剩下最后半瓢汤时,马善明脸上透出了几分凄凉,说,祖宗流传下来的家业我都分给你们了,是生是灭,你们自己闯荡吧。说罢,他将最后半瓢汤倒入了老大的瓦罐里。

老大留在老铺子,老二和老三在城西、城南各开了新铺子,一时间,马家羊汤红遍了花城。

老街人嘴刁,只要是老辈留下的东西,都能品出个名堂,对汤的品味更是刁钻到了极致。你的汤少放了什么佐料,熬得不够火候或者错过了头都能品出来,就要对店家说道说道。美寡妇杂货店的黄花,就对马老大说,你兄弟的店不咋着,那味道总觉得差点儿啥,还是喝你马老大的汤感觉更适口更有回味。渐渐地,老街人就只喝马老大的汤,每天喝汤的人排成长队,马老二、马老三的生意只能勉强维持。

马家弟兄闲时聚在一起谈论生意,马老大总要教导两个弟弟做生意要讲诚信,要周到,要对得起过世的父亲。两兄弟便垂着头狠劲儿地吸烟。

马老太太临终前,把老大大叫到跟前,说,你厚道,为人诚实,你的汤好还因为你爹在分家的时候,多给了你半瓢老汤根儿啊。把祖宗留下的生意打点好,不难;把弟弟带好,不给马家丢份也是正理啊。

马老大把两个弟弟带到钟鼓楼上,用手指着远处自家铺子的招牌,说,明天开始,你们每人掌勺一天,看咱有没有本事做好马家的生意。

马老大在钟鼓楼上喝茶,每天都闻到自家铺子里飘来的鲜香。

一个月后,马老大把老二和老三叫到一起,重新分自己的那一罐老汤。

可劲故事

缓冲一下

□李巧林

我在电信营业厅上班时,有个礼拜天中午,进来一个中年男人,他径直走到我的台席前问我:“现在上网包年费是多少?”

按照“顾客就是上帝”的服务要求,我马上站起来,微笑着回答了他的问题,还主动递给他一份相关的宣传资料。我问他:“你是想给家里办宽带上网吗?”他却不予置可否地笑笑,转身就走了。

后来,有好几个礼拜天的中午,那个男人都来问我同样的问题。我有些烦了,就很委婉

地告诉他:“其实你不用这么频繁地来打听。我们公司的上网包年费是由上级定的,短期内不会有大的变动。”

“嘿嘿!”那男人自嘲地笑道:“你说的这些我都知道。”“那你再来问我?”看我不解,那男人竟回答:“因为你长得很像我老婆。”

“你?!”我差点儿冲他发火。那男人倒是很坦然地解释开了:“不瞒你说,最近我老婆老是训斥我。实在受不了了,我就会走到你这里来缓冲一下……”

世相故事

买空调

□国文

4月中旬的一个星期天,老牛携老伴在新开业的空调城花1390元买了一台心仪已久的分体式壁挂空调。

刚出空调城的大门,老伴就笑着对老牛说,晚买4个月,省了300块,值!

老牛也格外高兴,但他不单是为省了300块而高兴。他觉得通过这件事,证明年近六旬的他还和年轻时一样精于算计,对同一件事的考虑,总是胜人一筹,他更为此洋洋得意!

去冬,天比往年都要冷,人们一窝蜂地拥到商场买冷暖空调。老牛和老伴也在商场里看中了这款要价1690元的凤蝶系列2608型分体式壁挂空调。老牛看着人们排队开票的热闹场面,十分冷静地对老伴说,咱不凑这热闹,家里的旧电暖器不是还能用嘛,再坚持个把月冬天就过去了,到明年春天咱再买这冷暖空调,价格一定会降下来!

老伴将信将疑地听了他的。还真让老牛给说准了,一进入3月,空调就开始降价了。3月中旬的一个星期天,老牛在楼下碰到同住一个门栋的小张。小张主动问道:“牛老师,你装不装空调?专卖店的老板是我的一个哥们儿,他给批了特价,分体式壁挂空调,1430元,咱这楼上有七八家要买。你要买我打个电话,让老板再多发过来一台,今天就可以装上。”

1420元!啥型号?是不是凤蝶系列2608型?老牛忙问道。

小张说,对,对,就是这型号!真是这型号,老牛有点动心了,他本想说我也要一台,可话到嘴边又改口道,谢谢你小张,你们买吧,我暂时还不想买空调。

老牛谢绝小张的好意,是因为遇事总是冷静思考的他,虽然觉得1420元的价格和去年

冬天相比已大幅下降,但又想到空调厂家的价格大战每年最激烈的时候是在4月中旬,而眼下才刚刚拉开大战的序幕。既然已熬过了冬天,那就再等个一二十天,肯定能买个最低价的!

看到小张等七八家都装上了新空调,老伴埋怨老牛,你可别精过头了,到时候买不到便宜空调,叫人笑话!

老牛自信地说,笑话我?没门儿!等着我笑话他们吧!

此时,尽管买到的空调价格仅比一个月前降了30元,但这足以证明老牛的判断是英明的,是正确的,所以老牛这心里好比伏天里天开空调一样舒坦!

当天下午,送走了空调安装工,老牛在楼下看看自家刚刚装上的崭新的空调室外机,再瞧瞧小张等七八家和自家一样型号的空调,想想比他们每家少花了30元,心中颇有自豪感!

此刻,又一辆载着空调机的汽车停在了楼下。

老牛不由自主地走过去一看,巧了,也是凤蝶系列2608型,看来自己选的机型确实是物美价廉,大家都看中了。

住在6楼的小武从楼上下来了,和送空调的人打起了招呼。老牛下意识地问:“小武,你买这空调多少钱?”

1360元,小武得意地说,这个品牌在洛阳总代理是我铁哥们儿,给我的是出厂价。牛老师买的空调是啥价?

啊……差不多……和你这一样价。老牛支支吾吾地答着,闷闷不乐地向楼上走去。到了家门口,老牛拿定了主意:到家里得交代老伴,不管谁问起自家空调的价格,都说是1360元。

职场故事

房奴优先

□郁新贤

自去年我一咬牙贷款买了房子,就成了一个不折不扣的“房奴”。屋漏偏逢连夜雨,最近公司经营状况日渐萎靡,收入每况愈下,连每月的还贷都快成问题了。于是,我寻思着跳槽,每天在报纸上的招聘启事中仔细搜索,期盼能找到一家好点儿的公司。

这天,我看到一则招聘启事,和我的专业很对口,招聘启事上还特别注明“房奴优先”。我立刻兴冲冲地跑去应聘。公司总经理亲自对我进行面试,他在简单地询问了我的学历、专业和工作经历后,话锋一转,问我:“你现在每月需要还贷多少?分多少年还清?”我如实相告:“我每月还贷3443元,分30年还清。”听了我的话,总经理意味深长地说:“那

你的还贷压力肯定很大吧?”我不好意思地回答:“可不是嘛,压力大得有时候睡觉都不踏实。”总经理站起来拍拍我的肩,微笑着对我说:“我们公司需要你,你明天就来上班吧!”没想到面试竟然这么顺利就通过了,我大喜过望,连声感谢。

从经理室出来,我赶紧躲进洗手间打电话给老婆报喜。打完电话出来,经过经理室的时候,我听到有人正在和总经理谈话。“总经理,我看刚才面试的那个人并不是特别优秀,你为什么就聘用他了?”总经理得意地说:“因为他是‘房奴’,这种人更加珍惜工作,即使工作再累、加班再多,他们也会毫无怨言,做牛做马、没日没夜地给你干。”