

## 前半生都在熬一鍋雞湯

休息了。

鄰家大姊從廝殺的生意攤子退場，挽起的袖子依然放不下來，煮飯，洗碗，打掃，盯著小孩，聲聲催促著讀書啊讀書，一顆心懸掛著近年來變化莫測的升學制度，搖頭苦笑長子遇到唯一一屆北北基學測，么兒又是第一屆免試升學，滿腹的媽媽經忙著幫孩子挑學校，挑科系，挑補習，唉，沒辦法，大姊說。

「有考慮其他工作嗎？」

「現在嗎？沒有。」

「以前呢？」擺鹹水雞的攤子，累歸類，生意也曾經火熱過好一陣，剁骨的刀子三不五時就需要打磨——鈔票往口袋裡塞的同時，眼睛會飄向誰？

「服飾吧，以前看人家穿得漂漂亮亮，不像自己，整天油膩膩。」

大姊說，現在沒辦法做了啦！也不會再回頭煮鹹水雞擺攤了，指著自己的手腕，伊時陣手腕要用力握著菜刀剁肉，醫生說韌帶發炎，沒辦法使力了，沒藥醫，只能靠休息；還有膝蓋，也開始退化，早上起床一抬腳就會聽到關節細碎的聲響，雙腳在攤子前久站，久了，四十多就出問題。

現在就好好休息吧！

緊盯著兩個寶貝兒子，一面擔心升大學的這條大道選錯了路，一面對撲朔迷離的免試升學方案保持高度警戒。

「如果他們以後也要賣鹹水雞呢？」

「哈！」大姐笑道：「不可能啦！」

——不然可以先試做個兩天看看，真的、真的很辛苦。

## 硬是把清水熬成雞湯

「有秘方嗎？」

品嚐過大姐家的鹹水雞，外表油亮黃澄澄的雞皮，早已將鹹香的湯汁吸浸入味，大塊的雞胸肉將肉汁鎖住，一口咬下，微微泛黃的雞肉，爆出滿嘴的鮮甜——一定有極機密的獨門配方吧！在市場上屹立幾十年，全盛時期，光一個中元節就能賣出一千多隻雞鴨——肯定有獨家配方！

「真的沒有！」

大姐笑著再三否認：「真的沒有！」就只是一鍋水，加鹽，雞隻浸下煮熟後，撈起，抹些米酒。

「那鍋高湯呢？」小時候往大姐家的廚房跑，好幾鍋高湯架在爐子上，泛著油光飄出陣陣香味，舀一匙拌麵線，滑順的口感帶著雞汁的香甜，可不是一般麻油麵線比得上！

——就是水。

——就是一鍋清水，煮了一隻又一隻的雞，硬熬出高湯。

沒有什麼祖傳秘方，當然也不會有善心人士憑空端出一鍋湯底，一切，都是摸著石頭過河，鹹度，火候，時間拿捏，全然從生手開始，先著學挑雞，凌晨二點起床，有時在中盤商起床前，就已經在門口候著，等著開門，等著從一籠一籠的雞隻中挑肥揀瘦，在燈泡的光暈下，打量雞冠，接著一手挾住雙翅，一手掐一掐雞胸評估肉質，再捏一捏雞腹看肥瘦，然後換下一籠，耗了一個多小時，總共挑了：七、八隻。然後又是一番宰殺、清理、燙煮的手續。

就這麼七、八隻。凌晨二點起床。

「不放心交給人家呀！」

生手。門外漢土法煉鋼，硬生生惡補識貨的眼光，久了，本領練得老到，雞販也合作得熟，一通電話叫貨，清早五點宰好送到家門口，瞄一眼，品質等地也就有譜了，看得中意，還可以特別吩咐：以後就要「這主」雞——連飼主都可以指定。

但這是後來的事了。

一開始，整鍋湯還是清清水水，泛著點油花而已，一天一天浸潤雞隻的精華，終於把開水熬成油黃黃的高湯。

聽起來像寓言一樣。

## 撒最大的網捉住客戶

「幾點出攤呢？」

「現在還是以早？以早，七點前一定要出攤。」

如果大姐不提，幾乎要忘了黃昏市場的興起，不過是一、二十年前的事罷了。早些時候，早市才是主流，眾家攤販沿整條道路排序，硬生生把車輛行人往來的馬路炒成市場。很多職業婦女一早趕上班前，得先到市場匆匆備好當晚的伙食，然後再更加匆匆的送小孩上課、趕打卡，沿途用腎上腺素飆高的節奏，相好攤位，架好摩托車，指一指這個、這個、這個，結帳，乾淨俐落，赴往下一攤，連討價還價的時間都不夠。

七點出攤，已經稍嫌晚了，工作的時間往前推算，一大鍋高湯煮滾要 30 分鐘，再一口氣浸入 15 隻雞，到熟，差不多也要 45 分，再加上其他滷味小菜，掐一掐時間，即便是老手，也得預留兩個小時安排前置作業。

這一道道流程，非但不能偷工，也沒法子偷跑，市場一向信奉現殺現煮的生鮮原則，單單是冷凍過後，雞肉就會流失湯汁，肉質也顯得遜色，更別想要前一晚偷跑煮熟！美味，也得跟時間賽跑，跟青春一樣，逾期，就柴了。

「如果只賣鹹水雞，會輕鬆很多，加上滷味小菜會讓人烏天暗地！」

小貨車改裝，上排安裝著鐵架，掛著一隻隻雞鴨鵝，檯子上則用鐵盤裝著近30種滷味小菜，從簡單了涼拌黃瓜，到滷豬腳、魚翅羹、煙熏花枝，一台貨車，全包了。

「小菜會搶走鹹水雞的生意嗎？」

「嗯……」大姐稍微想了一下：「不會耶，反而會帶動買氣。」主力商品和小菜相互幫襯，拉攏住客源，畢竟，要是每天點一樣小菜，一個月後才會重複，斷然沒有吃膩的問題，盡全力撒出最大的網，捕捉住最多的客戶。

當然，想要織出多大的網，就得付出相對的時間和心力。

「最麻煩的一道，應該算是涼拌海蜇皮吧！」——讓人一臉不解。

批來鹽漬的乾貨，打開，就是一片一片乾癟的海蜇——水母——，需要切絲、浸泡、壓乾、川燙、浸冰水，最後再拌醬，繁瑣耗時之外，真正令人頭痛的是清洗的過程，一張乾癟的水母裡頭可都是細碎的沙礫，魔鬼藏在細節裡，一洗，再洗，再三的洗，清一張，半小時過了，切切剝剝，不過吃個幾口，要湊出一大盤可供點餐的量，水槽前腰一彎，再挺起身子，整個下午也就過了。

待會，還需要刮掉鴨胗上難纏的黏膜。

待會，還要清洗鴨鵝，敲出鼻管裡的渣滓。

近三十樣滷味小菜，樣樣都是待會，待會，待會……

## 進退的紅線在哪裡

等出攤到市場，又是另一番廝殺。

攤販間的競爭是一回事，形形色色的顧客也讓人瞠目結舌。曾遇到翦絡仔在假意點菜後，摸走牛仔褲後口袋的整疊鈔票，再用這疊鈔票付帳——雖然被眼尖識破——對方在大吵了一頓後，還放話走著瞧，隔沒幾天，駕駛座上的整袋錢包都被扒走——當時人都還站在發財車後方招呼生意，猛個回神，好幾萬的現鈔就不見蹤影了。

當然，也有稍稍好一點的狀況：熟客來借水費電費電話費，一千兩千的借，還者有之，不還者也有之。

一樣米飼百樣人，市場做生意，多看了些浮世百態，伊時生意正好的時後，遇到大年節，剝雞肉、舀小菜的手停不下來，眼角餘光分明瞄到有面熟的客人把整隻雞扒走，隔了幾天，市場恢復平常，依然若無其事的光臨，點菜，閒聊兩句，好像什麼都沒發生過，也只能當成什麼都沒發生過。

也曾有陌生的客人，開著紅色轎車的男子——可記的清楚呢！一下車點完菜，趁切盤的空檔，連著鐵鉤抓起一整隻雞放在身後，想摸回車上，餘光瞄到了，仍是留情面的大喊：「需要剝嗎？」

——讓人忍不住稱讚大姐的厚道，這該說服務態度好嗎？

大姐卻語重心長的再三表示：「做生意不能太客氣，像我這樣真的不行！」

客客氣氣做了幾十年生意，卻得出這樣的結論，這當中，一定有外人還不能參透的道理。

## 生意隨時代的口味越變越淡

很多問題，大姐都得先確認，是指現在還是以前。

「差很多嗎？」

「很多喔——」

擺了幾十年的攤子，曾經一個中元節賣出一千多隻雞鴨，後來也有窮忙了一個月卻淨賺不到兩萬的紀錄，品質把關未曾鬆懈，不過生意就是淡了，是時代風氣使然，是消費族群改變使然，或是景氣、競爭使然，反正加總的結果，就是眼睜睜看著營業量攀上高峰，又慢慢滾下來。

在全盛時期，每逢年節慶典，全家大小都擦下去工作，消耗大量的體力之後，是靠意志力撐住——光煮千餘隻雞鴨需要多久的時間？再說，不同的節日，會有不同的工作節奏：

中元，卯足全力，拼他個一天一夜不睡吧！

過年，銷量比中元低——「大概台灣人比較怕鬼吧！」——但是家家戶戶從歲末開始慢慢採買，戰線拉長，真的是三天沒辦法入睡。

重陽，雖然銷量比不上，但習俗是將雞肉切盤祭祖，剁，剁，剁，菜刀切過雞骨往砧板剁下的震力，震得人指、腕、肘都在發痛。

好不容易打烊了，累積在肌肉骨骼裡的疲憊才開始慢慢釋放出來，一點一點，一波一波，最後演變成無法動彈的痛楚，剁刀的手，曾經痛到上完廁所無法拿著衛生紙後彎擦拭。要不然快快闔上眼睛，用睡眠修復身體吧！卻會在半夜痛醒，痛到起床哭——

賺很多錢嗎？大姐說，不要先想著致富，要先學著吃苦。

從學生時代開始在家裡幫忙工作，到婚後姐妹倆合夥創業擺攤，吃了不少苦，苦，卻苦不過眼睜睜看著銷售量往下滑，白忙一場的苦。

口碑依然固得牢靠，追根究柢，只能說一句：時代變了。

少年耶愛吃雞排、鹹酥雞，媽媽也就少買些，只能說時代變了。以往年節慶典神明生，少不了好幾副三牲，現在水果餅乾往供桌上一擺，仍舊是一秉誠心，只能說時代變了。分明台灣人的肉品消費居高不下，比起歐美地區不遑多讓，但是傳統口味的肉品消費就是下滑了，只能說時代變了。再加上黃昏市場的競爭，撕開一大票客源，只能說時代變了。

「到現在都想不通，是哪裡冒出那麼多攤？」大姐說，黃昏市場的興起是一道分水嶺吧。

黃昏市場的崛起，反應消費習慣、心態的改變，起先，黃昏市場被當成早市的附庸，透早賣剩的商品留到黃昏清倉出售，價格，當然也得跟著日薄西山。也不是沒想過早市賣完，進駐黃昏市場，再拼一場，但是早市晚市的價差該怎麼彌合？

等晚市的腳步站得穩了，消費者的心態經過調整，將早、晚市視為兩套各自運作的系統，售價也漲得跟旭陽爭艷，想進駐，也不曉得從哪裡冒麼多商家競爭。經過這麼幾番切切割割，營業額也變得清清淡淡，徒留餘溫了。

輸了嗎？不，對自家的品質仍有滿滿的信心，曾經去別的攤位切一盤鹹水雞，吃一口，就吐出來，「沒有肉味」，一口吃出肉品的來源，再三提醒：「這種雞不能吃！」。

雖然賣了幾十年的鹹水雞，對自家的雞肉還是吃不膩、吃不怕，依然覺得自家的商品美味可口，聽到客戶的稱讚，心花可是開得團團錦簇。輸了嗎？只能說時代變了，從市場退下來，曾打過美好的一戰，輝煌過。

National Chung Hsing University