



## 我在庙会卖快板

文 | 索洁

今年春节时，我在微信“朋友圈”中看到嘻哈包袱铺的青年相声演员高菲（艺名高明菲、高凤鸾）发的图片和文字——“今年春节，我还在龙潭庙会上卖快板”。这让我一下子想起大概四五年前春节：“90后”的弟弟从北京龙潭庙会回来，兴奋地告诉我，他在庙会上看见一个男孩“穿着旗袍卖快板”。弟弟当时错把相声演员穿的“大褂”说成了“旗袍”，逗得全家人哈哈大笑，但这足以说明，这个“穿着‘旗袍’卖快板”的男孩是庙会上的一个亮点，所以才吸引我年轻的弟弟，并给他留下了深刻的印象，以至于他回到家来会兴奋地和我们一起说起。

原来那个“穿着‘旗袍’卖快板”的男孩是你呀！尽管我和高菲只有过一面之缘，但是我还是顿时产生

了一种“世界太小了”的惊喜。我马上和高菲通了话，这个“80后”的北京男孩告诉我，他在庙会上卖快板，已经有十年了。十年，我相信他一定有愿意与我们分享的故事。于是，我采访了高菲，听他用朴实的语言和让我感到亲切的京腔，向我讲述起了他在庙会上卖快板的经历——

### 庙会情缘

2005年时，我看见有人在庙会上卖快板。尽管我在曲艺方面主要学习的是相声，但我从小就喜欢打快板，而且非常着迷。从小学，到中学，到大学，平日里哪怕是食堂夹馒头用的夹子、两张人民币，一旦拿到了手里，我都喜欢把它们当成快板打出节奏来，为此还曾经有电视

节目给我录过像。我看到这些在庙会上卖快板的人都打着板儿为自己招揽生意，他们打板儿的水平都不太高，但竟然招来了那样多的顾客，我就想，如果我来卖快板，行不行呢？我想试一试。

于是我就找到了一家卖乐器的小店，问他们愿不愿意让我帮他们卖快板。我会打板儿，肯定比别人卖得好，他们非常乐意。就这样，这卖快板的事儿就真的让我谈成了。

我第一年卖快板是在北京琉璃厂附近的厂甸庙会，曲艺在南城有很好的群众基础，那一年我卖得挺顺利，感觉挺不错。庙会期间，我卖了四百多副板。我是整个厂甸庙会卖板儿卖得最贵的，也是卖得最好的。卖快板这件事，会打板儿的人和不会打板儿的人，招揽生意的效果是不一样的。



不会打的，打出来的是噪音；会打的，打得有节奏，清脆悦耳，大板儿和小板儿巧妙地配合，再加上身段动作，自然会吸引很多人。老板对我非常满意，尽管那年挣得不多，只有一千来块钱，但是对于我来说，也算是淘到了第一桶金。

2005年和2006年的春节，我都是这样和乐器店合作的。到了2007年，我有了自己当老板的念头，于是尝试着自己了解行情，找渠道，自己进货，经过一番努力，还真的把一切筹备妥当了。那一年的时候，我还没有到庙会组委会去正式租摊位，只是自己找了一张桌子，看人家如果两个摊位之间能有个一人多宽的地儿，就支上桌子，在桌子上铺上一块红布，放上各种各样的板儿，自己穿上大褂，开始

卖快板。

那一年因为没有摊位费，也没有人工等成本，我的生意也不错，我记得那一年大概赚了五千来块钱。但是我发现，这样卖板儿有一些不好的地方：我打板儿时声音比较大，容易让两边的摊位觉得吵，而且我一打板就吸引了很多人聚集到我的摊位附近来，影响了两边摊位的生意。我自己也觉得挺对不住人家的，就拎着桌子，提拉着一口袋板儿，这儿不欢迎我，我就去那儿，在庙会上到处打游击。毕竟那时我没有执照，没有办理合法的经营手续，庙会的组委会尽管从来没有对我进行过惩处，但是常常来巡视、劝阻、疏导。

于是，从2008年起，我开始去找庙会组委会，自己租摊位卖快板。庙会每个摊位大概是两平米左右的地

方，我一个人站在摊位里面，基本上只有回身儿的空间，一个人又要在前面买板儿，又要到后边去给人家拿货。我的生意最火的时候，顾客几乎就跟抢板儿的一样。我一个人在这儿卖，得有四五个人伸手跟你要板儿。说实话，太乱的时候，我基本上都看不见板儿给谁了。于是，我开始找自己的朋友或者我们嘻哈包袱铺的小学员一起来帮我卖板儿。

我卖快板的时候，有自己招揽生意独特的吆喝方法，这些都是我自己原创的宣传词，比如说，“这边瞧，这边看；这边走，这边转。打打哈哈逗逗趣儿，没见过这么好玩的小玩意儿……”“七十七，八十八，花白胡子老掉牙，就没见过这么好玩的东西啊……”如果面对的是小朋友，我就会打着快板唱他们熟悉的儿歌，让



他们感到简单亲切，生动有趣。很多顾客对快板感兴趣，但是自己却不会打，因此，在我这里买快板，我会现场教他们怎样打板儿。尽管打快板唱快板的功夫不是一朝一夕能够练出来的，但是通过短时间学习能够打出一些简单的节奏来，顾客们都会从中体会到快板带来的乐趣。

就这样，我在厂甸庙会卖了几十年。后来厂甸庙会搬到了陶然亭公园，我也试着卖了一年，但是那儿的氛围不如以前在琉璃厂的时候那么好。所以，我考虑了客流量、庙会场地布局等方面的因素，从2010年开始，开始在龙潭湖庙会卖快板。

### 苦乐相随

除了2013年，因为得到消息晚了没有租到摊位以外，每年春节对于我来说，最重要的一件事情就是在庙会上卖快板。过年过节，大家都要走亲访友，我只能把这些活动安排在晚上，我的亲戚朋友们在时间安排上都尽量照顾我。作为演员来说，平时大家忙的时候，往往我们比较闲；而大家越闲的时候，我们就会越忙。平日里演出之后回到家，常常都是后半夜了。说实话，挺辛苦的。春节期间，尽管我们相声小剧场已经封箱了，但是对于我们演员来说，这段时间确实都闲不下来。因为工作忙，我平时对家人不是照顾的很多，经常没有时间陪他们。对父母，对爱人，我一直觉得很内疚。但我的家人一直都对我的工作很支持。

说实在的，在庙会上卖快板，真的是一件很辛苦的事情。忙的时候，真的没有时间概念，常常是到下午三点了，才发现连中午饭都没吃呢。在庙会上卖快板，真的很能练站功，对腿啊腰啊臂力啊，都是大强度的锻炼。每年生意开张后第一天，在庙会上卖一天板儿，第二天早上一起床，浑身上下

在庙会上卖快板尽管辛苦，但是苦中有乐，我的好多同学、同事，还有快板爱好者通过微信、微博或者其他媒体的报道知道了我在这里卖快板，都来找我玩儿。有认识的，有不认识的，大家在一块儿一聚，也就给我招揽生意了。





都是酸的。很少有人会七八个小时不断地去打板儿，这确实是一个体力上的考验。每次差不多过了两三天，到第四天上，早晨身体也就不感觉酸痛了，全身也都活动开了。在庙会上卖快板，不但要对体力上要求很高，还特别的费嗓子，弄不好嗓子容易哑，这是我最担心的。每天晚上收摊回家后，只要一坐下，就瞬间瘫软下来，什么都不想说，什么都不想做了。我妈一遍又一遍地催促我吃饭，我嘴上答应着，但是却迟迟站不起身来，浑身上下跟散了架似的。在庙会上卖板儿的时候挺亢奋的，可一到家就发现自己真的已经累得不行了。

记得有一年，天气特别冷，还刮着大风，夜里的温度能达到零下十几度。我们在庙会上冻得实在是不行了。卖快板和卖其他东西不一样：打

板的时候，我们不能戴手套，否则手上没有感觉，没法控制；对于顾客来说，想买板儿的人一般也都会拿起板儿来试一试，但大家都冻得不愿意摘下手套伸出手来，所以那一年的生意很受影响。

还记得是在2012年的时候，我得到消息比较晚，没能在龙潭湖租到摊位，当时地坛庙会还有位置，所以那一年我就在地坛租了一个摊位。那一年的天气特别的冷，客流量也没有想像的那样大，尽管成本收回来了，但是手中还是剩下了很多的存货，到庙会结束，只挣了两千来块钱。当时我们嘻哈包袱铺有一位演员患了尿毒症，那年去庙会之前我就说过，这一年卖快板甭管挣多挣少，都要把钱捐出来给他治病。人活一辈子，有走宽的时候，有走窄的时候，我们在一个

团队里说相声，大家“都在一个锅里吃饭”，走宽的人应该帮助走窄的人一把。这几年我也会请一些我们包袱铺的学员来帮我卖板儿，他们还处在学习阶段，平时上场演出的机会少，收入也少。大家都挺不容易的，他们春节期间到我这里帮我卖板儿，获得一份收入和回报，也能开开心心地过个年。

以前，过节对于很多人来说，意味着放鞭炮、穿新衣服、吃好吃的。而如今，要说吃好吃的，平时咱们也能吃得着；穿新衣服，大家平时也能买到。人们很希望在庙会这样的民俗活动中，体验到过年的喜庆劲儿。这些年在庙会卖快板，我发现咱们北京人对快板确实情有独钟，一听到庙会上有打快板的声音就觉得特别喜庆，打心眼里那么高兴，甭管会打的、不会打的，都会过来看看。年轻人会觉得新鲜，这几年曲艺确实在升温，好多年轻人开始对曲艺有兴趣。他们来到我的摊位都想拿起快板来试着玩一玩。对于上了年纪的人来说，快板是一种情怀。快板让他们想起了年轻时候那段激情燃烧的岁月，勾起了他们青春时代的回忆。曲艺是人们喜闻乐见的艺术形式，是文艺的轻骑兵，很多叔叔阿姨大叔大妈都会打快板，这让我的摊位吸引了他们过来。

这几年来，也有一些报刊媒体报道过我在庙会上卖快板的事情。在庙会上卖快板尽管辛苦，但是苦中有乐，我的好多同学、同事，还有快板爱好者通过微信、微博或者其他媒体的报道知道了我在这里卖快板，都来找我玩儿。有认识的，有不认识的，大家在一块儿一聚，也就给我招揽生意了。快板这东西不用吆喝，人们只要一听到打板儿的声音就会聚过来了。我的这个摊位，几乎是庙会上最热闹的，很有过年的气氛。人一多，图个乐呵，大家开心，我也开心……

(本文照片由高菲提供)