



所谓“人不亲行亲”，牛把式们在牲口市儿上一碰面，彼此大声地喊着对方的小名，亲热地打着招呼。

在平遥的乡间，“牛绳”一词有着特殊的含义，不仅指拴牛的绳子，还指交易牲口的场所，即牲口市儿。

旧时，牛马驴骡被农人称为四大力畜，犁地耙田、拉磨运输哪一样都离不开它们，可谓是庄户人家的重要劳力和亲密伙伴。既然牲口和农业生产、农人生活休戚相关，那么牲口的买卖交易自然异常红火，那些进行牲口交易的市场统称为“牲口市儿”。在昔日的乡间，牲口交易是集市、庙会、老日子会或者农贸会的一项重要内容。为图进出方便，牲口市儿多设在集市或者农贸会附近的空旷之处，地面上横有许多一米多高的木桩，木桩与木桩之间用麻绳连接起来，进入牲口市儿交易的牛马驴骡的缰绳拴在绳子上。一道道绳子是牲口市儿最显眼的标志，因牲口市儿以牛的交易居多，故而在乡间，牲口市儿也被叫作“牛绳”，又称“绳会”。

### 牲口市儿弥漫着温暖的乡土气息

小时候，我经常跟随爷爷去赶牲口市儿，尤其是忙完春耕后的一段时日，离麦收大忙还早着呢，天气暖和，牛闲人也闲，方圆左近老日子会、庙会赶绳儿的，一个接着一个，此时是牲口市儿的旺季，也是牛把式们的盛大节日。

通往牲口市儿的村道上，膘肥体壮的牛马驴骡被主人紧紧牵在手里，身后跟着活蹦乱跳还没有系上缰绳的牲口娃娃，像是去赴一场期盼已久的盛会。成群结队的牛把式和牲口，从四面八方涌来，牛哞马嘶声、买卖交易声此起彼伏，场景蔚为壮观。村庄相邻，地块搭界，虽说不是一个村的，可牛把式们彼此之间熟悉着呢。正所谓“人不亲行亲”，那些牛把式们在牲口市儿上一碰面，彼此大声地喊着对方的小名，亲热地打着招呼，让根儿烟、点个火儿，话匣子便随着烟圈打开了。

主人站在一旁谈笑风生，手里牵着牲口瞪大眼睛四下张望着。对于平日里只顾埋头干活的牲口来说，哪里见识过这擦来蹭去人欢马叫的宏大场面啊，于是一头头一匹匹按捺不住内心的狂喜亢奋起来。一头老叫驴把脖子伸得老长，无所顾忌地叫出了第一腔，紧接着周围的驴们也纷纷效仿，引吭高歌。不仅是嘶嘶力竭地叫，有一些更是肆无忌惮地在地上打起滚来，全然不顾主人挥舞着鞭子大声地斥骂，顷刻工夫，便黄土飞扬、尘埃四起。马也闲不住，这边一匹马刚吹吹地嘶鸣几声，那边的马就有了回应，高一声低一腔跟着嘶叫起来。相比之下，牛就安静矜持多了，温顺内敛的性情在此刻得以完美展现。除了偶尔低低几声呼唤自己的子女，牛们并没有添什么乱，也没有制造出大的动作，只是悠悠地踱着步或者卧在地上倒沫儿，脖子下铃铛清脆有节奏的碰撞声，传递着乡村牲口市儿独有的民俗风情。牲口市儿上的气味也是很独特的，牲口的气息、人的气息、粪便的气息、泥土的气息，一切的一切混合在一起，汇集成为温暖的乡土气息。

和爷爷一起赶牲口市儿的次数多了，我逐渐明白，其实那些热衷于赶牲口市儿的牛把式中，真正进行买卖交易的只是少数，更多的只是把牛牵到牲口市儿上，让懂行的主儿“相一相”，估估价，俗称“验绳”。毕竟，对于这些靠牛为生、与牛相依为命的牛把式来说，牛就如同家里的一口人，听到行家对自己养的牛赞有加，牛把式们便咧着嘴笑，那是庄稼人发自内心的满足和踏实。

## 牲口市儿：远去的记忆和喧嚣

● 梁永刚文 冯洪波图



牛把式看牛一般先看牙口，所谓“看牙口”，就是根据牙齿磨损程度判断牲口的年龄、健康状况。



牲口交易时买卖双方不直接接头，而是由牛把式来回摸码交换意见，俗称“比码子”。



牲口市儿上有个规矩，卖牛不卖绳。不管拴牛的是皮绳还是麻绳或者草绳，牛卖掉了，卖主都会把绳解下来留着。



交易达成，卖家喜滋滋地数钱

► 旧时，牛马驴骡是庄户人家的重要劳力和亲密伙伴，犁地耙田、拉磨运输哪一样都离不开它们。

### 中间没人事不成，牛经纪神通广大

乡谚说“中间没人事不成”，在牲口市儿上进行交易，有专门替买家和卖家牵线搭桥的中间人，这些中间人都经过专门的培训，持有政府部门颁发的牲畜交易证，俗称“牛经纪”，又叫“牛量行”，即判断衡量牛价方面的行家里手。牛经纪周旋在买主和卖主之间，凭着“望、闻、问、切”判断牛的优劣，一手托两家，为买卖双方牵线搭桥。要成为一名优秀的牛经纪，没有三五年的摸爬滚打是不行的，不仅要熟练掌握“骡马经”，了解市场行情，同时还要深谙买卖双方的心理，外加一口三寸不烂之舌。

正所谓熟能生巧，长年从事这一行当的牛经纪练就了一双火眼金睛，对牛的年龄大小、犁功优劣、性情温暴、吃口好坏、有一套丰富的经验和精确的识别能力。牲口市儿上有一个约定俗成的规矩，买卖双方必须靠牛经纪从中说和方能成交，买卖说成，牛经纪根据牛价收取一定比例的佣金。佣金多是由卖牛的人出，不过也有买方出的特殊情况。遇到个别心眼的卖主，觉得牛没有卖出理想的价钱，就会对牛经纪赌气说：“要是给你的钱让俺出，这牛牵回家不卖了。”处事不惊的牛经纪闻此言，故意当着买主的面大声说：“老哥，你把话都说到这份上，算了算了，我那几个钱不要了，全当给你灌酒喝了。”买主一听事不对，忙上前赔笑搭话：“不就是三二十块钱嘛，俺出了。”忙不迭掏出钱塞到牛经纪手里，牛经纪一番让后笑纳了。

时至中午，喧闹的牲口市儿上人头攒动，人来人往，不过，大伙儿一眼就能分辨出人群中谁是牛经纪。牛经纪手里执着一根醒目的行鞭，一边走来走去相牛，一边等待买卖双方“聘请”。这种行鞭和牛把式手中赶牛的鞭子有所不同，不仅粗大许多，且鞭梢处系有一团红缨子，很是招人注目。当然，也有一些名气大、资格老、人缘好、威望高的牛经纪，手中的鞭子上并没有系红缨子，甚至连象征自己身份的行鞭也懒得拿，但只要他们的身影一出现在牲口市儿上，便有众多买主卖主上前盛情邀请；而那些初出

茅庐、入道不久的牛经纪，则把系有红缨子的行鞭看得很重，高高举过头顶，在人群中使劲挥舞晃动，借以掩饰经验不足的胆怯和缺乏自信的稚嫩。

农人们常说，牛经纪都是见多识广的人精，精得头发梢都是空的，且个个都是好口才，能会说会道，诙谐风趣，见啥人说啥话，死啥犊也能说话。譬如，一些经验丰富的牛经纪，往往一早就站在牲口市儿的入口，满脸堆着笑，和卖牛买牛的庄稼人打招呼。看见有人牵牛走过来，话匣子打开了，“牵来了？”“牵来了。”“这牛膘不赖啊，咋想着卖哩？”“不是家里急着使钱，哪能孙想卖。”寥寥几句对答，言简意赅，直奔主题，看似不经意，却让牛经纪迅速掌握了卖主的信息。紧接着，又过来一位背着手没有牵牛的主儿，牛经纪忙上前搭话，试探性地询问，“想买头啥样的？”“犁地耙地怪好就中。”“打算出几个钱？”“手里不宽绰，一千出头吧。”三言两语，一问一答，又一个买主信息印在了牛经纪脑子里。

那些经验丰富的牛经纪，往往是牲口市儿上走上一遭，看上一圈，心里基本就有数了。如果哪头牛被牛经纪相上了，他首先要看牙口。

所谓“看牙口”，就是根据牙齿磨损程度判断牲口的年龄、健康状况，让牛张嘴，一般人做不到，但对牛经纪来说并不是难事，他只需伸出一只手去抚摸牛嘴，随着五指在牛嘴上轻柔缓慢地移动，牛便听话地张开了嘴。此时，眼疾手快的牛经纪迅速弯下腰，目不转睛地往牛嘴里看。正所谓“内行看门道，外行看热闹”，三五秒钟过后，牛张开的嘴便合上了。

这短短的三五秒成为牛经纪极其宝贵、转瞬即逝的相牛机会，他心里清楚，牛是不会轻易再张第二次嘴的。那些活跃在牲口市儿上的牛经纪，其高超的相牛技艺令人叹为观止，只需往牛嘴里看上一眼，牛有几颗牙齿、多大年龄、胃口好坏、勤劳程度，便一目了然。对于农人来说，想买一头称心如意的耕牛，很大程度上取决于牛经纪的眼力。而一头牛的命运，也往往寄托在牛经纪的一双手和一双眼睛上。

### 买牛卖牛非同小可，暗中比码、试养三天大有门道

对于普通庄户人家而言，一头耕牛几乎是全家当，关乎着一家老小的生计。牛如此金贵，买牛卖牛自然非同小可，是一桩大买卖，更是庄稼人的头等大事。既是大事，就不能草率，必须找个牛经纪从中议价。于是，牛经纪或受命于卖主，或受命于买主，不厌其烦地一趟趟来往奔波。卖主要多高价，买主出多少钱，不能用嘴说出来，而是有固定的行话与手语。牲口交易不同于其他物资交易，讨价还价不能买卖双方直接接头，而是由牛经纪来回摸码交换意见，俗称“比码子”，都是在暗中进行，夏天在草帽下面摸，冬季在衣襟下面摸。议价时，牛经纪把自己的手伸进对方的草帽、袖筒或衣襟下，你来我往地暗自比画，你摸摸我的指头，我摸摸你的指头，进行讨价还价。

当然，对于暗码，不仅是牛经纪，就连那些目不识丁的牛把式都烂熟于心：伸大拇指，其余四指弯曲叫“一枝梅”，代表一；伸中指、无名指，其余三指弯曲叫“双石碑”，代表二；大拇指、食指弯曲，其余三指伸出叫“边三”，代表三；大拇指弯曲，其余四指伸出叫“笏板”，代表四；五指全伸叫“五魁元”，代表五；大拇指与食指捏在一起叫“单字”，代表六；大拇指与食指、中指相捏并不停地捻动叫“七捏子”，代表七；大拇指和食指伸出叉开叫“八叉子”，代表八；食指弯曲成钩形，其余四指弯曲叫“九勾子”，代表九；以大拇指和食指比作“o”形，其余三指弯曲代表十。

暗箱操作比码子，就连站在身边的人也看不清其中的奥妙，摸出来的价格只有牛经纪心领神会。不过，牛经纪给买卖双方说的价格绝不是比码子的价格。牛经纪在一桩交易中要对买卖双方负责，这是行规，也是诚信。此种交易方式带有一定的隐秘性，不同于公开竞拍，谁出价高就卖给谁。

如果用嘴搞价，透明度太高，不仅买卖双方一清二楚，就连围观的众人也能听见。如若卖方给出的价格买方不能接受，而此时却有一个旁观者欣然接受，那就等于打牛经纪的脸，这场交易也就泡汤了。

关于牲口市儿比码子的缘由，还有一种说法是，农人们认为牲口也是有灵性的，怕它们听到主人将其作为商品交易心里不舒服。

通常情况下，牲口交易的步骤是，买家看好牲口后，把价格告诉牛经纪，让牛经纪心中有数。牛经纪做卖家的的工作，让他便宜卖出。当然，卖家和买家只要有一家不愿意，生意就谈不成，需要牛经纪反复做双方的工作。经过多次比码子、交换意见、讨价还价，牛经纪摸清了卖家和买家的心理价位，遂商讨对策以拉近买卖双方价格距离。双方认可后，由牛经纪唱出牲口的正价，买方应拿钱多少，卖方应得钱多少。成交后，买方将钱款交由牛经纪手中，由牛经纪再转给卖方，才算交易完成。

乡间流传着一句歇后语，“牛经纪说话——两头捣”，此话虽是句玩笑话，但也有失偏颇。毕竟，牛经纪费尽心思左右周旋，跑前跑后挣俩钱也不容易。为了促成一桩买卖，牛经纪周旋于买主卖主之间，让买主把价格抬高，让卖主把价格拉低，唯有如此才能顺利成交，皆大欢喜。遇到一些不顾实际故意把价格说得虚高的卖主，牛经纪佯装生气，假意恼火，用尖刻的话语奚落他：“瞅瞅你那牛的牙口，唬得了别人，还能唬得了我，敢狮子大张口要这个数？你信不信，这个价我能买两头！”卖主被当头泼了一盆冷水，乱了方寸没了主意，忙上前递烟讨好牛经纪：“好说好说，值几个钱，你说了算！”牛经纪点上烟乐滋滋吸上两口，转身又找到买主，手伸到衣襟下比画

着说：“那头牛的毛色跟红缎子被面一样，没有出过大力，少这个数就是有大本事不出回家。”买主嘿嘿一笑说：“不是啥大事，好说好商量。”说话间把手插进牛经纪的衣襟里掏出一个新价钱。磨破嘴皮子跑断了腿，到最后因为三五十块钱的分歧不能成交，牛经纪故意装出一副不耐烦的模样，不由分说从卖主手里一把夺过拴牛绳，顺手递给买主，大声说道：“这个家我当了，给你牵回家吧。”卖牛人虽然心里老大不乐意，但碍于面子只好顺从下驴，一桩交易宣告成功。

在牲口市儿上，牲口的价钱确定后，付款方式不外乎以下几种：一是现钱现货，一手交钱一手交货。二是分期付款，对于那些急于买牛但钱不凑手者，先交一部分定金，随后再分期还款。三是以货易货，即双方要卖的物品价格大致相等，彼此交换，互不找钱，如若遇到不对等的则需补齐差价。

俗话说“人上一百，形形色色”。遇到个别执拗的买主，交易时不付现款，非要牲口牵回家喂养三天，确认没问题，才肯把钱付给牛经纪；如果三天内发现牲口有问题，牛经纪负责把牛退给卖主。如今想来，这种付款方式都属于第三方交易。

牛牵回家后，牛把式要留心观察牛的身体状况。鉴别一头牛健康与否，归结成一句话就是“不吃不喝三顿草”。牛到了新主人家，一顿不吃草，可能是认生；两顿不吃草，或许是劳累；三顿再不吃草，那就有毛病了。遇到三顿不吃草不喝水的牛，买主就会牵着牛去找牛经纪，或者直接去找卖牛的人，都是上庄下邻的，见面说明缘由，按照当初约定，牛牵下，钱带走。

正所谓“卖梨不卖筐，卖马不卖缰”，牲口市儿上还有一个约定俗成的老规矩，那就是卖牛不卖绳，不管拴牛的是皮绳还是麻绳或者草绳。牛卖掉了，卖主都会把绳解下来留着，也算是主人对牛的一些念想吧，毕竟和牛朝夕相处了不少年头，难以割舍。

