

# 从“谭总”到“摊主”

## 39岁失业的他在菜市场重启人生



谭家志第一次摆摊。

“捞起捞起，风生水起。”

粤语、光头、黑框眼镜、招牌微笑，42岁的谭家志，站在菜市场的日租摊前，大声吆喝。

“顺德捞鱼皮”是他的生计。这是他在菜市场工作的第二年，大家都叫他“阿志”，不再是“谭总”。

记者蹲点“捞鱼皮铺”，记录他的中年转身。

### 1

#### “我的工作被技术替代了”

曾经的“谭总”在一家国内头部的电梯媒体广告公司工作了十七年，做到华南地区客服总监。

“上市公司、中层管理、月入2万”，这一切，都在39岁这年消失。2021年12月，谭家志所在的部门被“优化”，大家的工作被技术替代；他自己还曾参与了技术研发的优化过程。

危机不止于此。

失去工作的三个月前，他的妻子聂汶玺确诊乳腺癌中晚期，化疗、手术、放疗、裸辞休养。

“得病之前，充满了‘我要成功，要变成一个职场女精英’的想法”，如今的聂汶玺，留着干练的短发；裸辞前的她，是一家商业地产公司的高管，月入三四万。

“每一次化疗完，生不如死”，掉头发、光头的状态持续了近一年。癌细胞转移到腋下淋巴，她形容这个高复发转移率的病“像个定时炸弹”。

提起谭家志在菜市场的“工作”，她说：“你让我去，我肯定是做不到的。”哪怕失业，哪怕生病，之前的她也一直觉得，不至于有多糟糕。“我老公有点港味，gentleman的感觉，他以前在珠江新城CBD，高大上的地方上班。”珠江新城所在的天河CBD，和北京CBD、上海陆家嘴CBD并列为三大国家级中央商务区。时隔三年，阿志带着我们，第一次回到这里，灯火通明，人来人往，“没有变，这里都没有

变，只有我在变”。

房地产高歌猛进的年份，电梯媒体广告顺势而生。谭家志从基层岗位做到主管、部门经理、区域总监……

如何在成千上万个广告位中，挑出100个符合客户需求的位置，做一套方案，是过去他的专业所在。没想到，2019年到2020年，公司提出研发客服系统，让它可以独立完成广告位投放方案；短短一年，他和同事们不再被需要。

“后来一想，当时你只是做一些程序化的东西，一颗螺丝钉”，等谭家志再次踏上求职之路，投出几百份简历，薪水预期一降再降，仍没有回音，他才意识到，“过去17年的工作经历，在现在的市场上没有任何意义”。他没有任何销售技巧，也没有任何客户资源。

具体的生活困境，随之而来。

一个家，夫妻俩都失业，每月5000元房贷，3400元自付社保。上有四位老人，下有两个上小学的孩子。银行卡上的数字一天天往下掉……

跑外卖、送快递、开网约车……被称为“中年再就业三件套”，每一件谭家志都考虑过，也收到过一些卖保险的邀约。但他想着，要找一份就算现在看起来不怎么样，但是有机会“做大做强”的新工作。

疫情期间，谭家志每天为数不多会去的地方——菜市场，给了他启发。

### 2

#### 菜市场的“老友”们

新工作从当“走鬼”、卖鱼皮开始，这脆弹可口的小吃是广州夏天适口的凉拌菜。

摆摊前一天，谭家志买好了所有装备，儿子、女儿帮他一起搬回家。他卸载了所有招聘软件，做足了心理建设：“要摆摊了，勇敢点，坚强点。”

结果，没卖几盒就被执法人员劝离。满怀期待的开始，狼狈窘迫的收场。

好在沙园菜市场有日租的空间。鞋店店主雄哥把门口一小块地租给谭家志。雄哥15岁就从潮汕农村出来，在广州一路打拼，搬过石头、修过堤坝、卖过水果……靠着做点小生意，一路成家，养大两个孩子。“要口饭吃，就要勤快、吃苦，特别在市场。”他懂家志，“我们是从苦到甜的，他是从有到没有的……以前他坐办公室，一下子做‘走鬼’，好多人是挨不了的。”

广州人买菜，讲究“平靓正”——平价，好用，正点。沙园菜市场是一个有着30多年历史的市场，主街道商铺上，挂着一排有岁月痕迹的红色广告语，“搞活市场经济，促进市场繁荣！”

就是在这里，谭家志花了一个月时间，从小摊，做到小铺；又花了九个月，在市场人流量更大的地方，又租了一间店铺。他还多了个合伙人——56岁的杜姐，杜少妍。

“我是东方宾馆做八楼国宴出身的”，杜姐在餐饮行业做了30年，鱼皮配套的一盒小酱，两人试了两个月才确定好配方：虾干、大地鱼、牛肉汁、冬菇、芹菜……火烤刀刮手撕，远比想象复杂。

之所以“退休后再创业”，是因为2018年，老公中风，家里要用钱，“广东人从小的教育，高可以做，低也可以做。小摊不费钱，小成本好起步。”

### 3

#### 重新编织生活的网

每天早晚的六七点钟，70岁的谭可强都会来接孙子孙女上学放学。儿子儿媳失业后，除了帮忙照顾孩子，他还用退休金帮儿子还着每个月的房贷。

“每个月那一天都不好开口”，人到中年，还要向父母伸手要钱，谭家志说到这里，低下头。但是老爸会提醒他，“这个月到时间了，过来吧”。

一开始，谭可强对儿子的菜市场“创业”并不支持，因为“市场情况比较复杂，比较辛苦……”真做起来了，他又常去，找左邻右舍的店主下象棋。谭家志说：“一边在看棋盘，一边在看我的铺。”

谭家志一家都在重新编织生活的网。

聂汶玺不再买化妆品和衣服，取消

了每年的旅游，改成全家每周爬山。孩子们的兴趣班不上了，改去公众号“薅羊毛”——免费公益项目，“我每次一薅就薅上了”。

上六年级的女儿会在超市打折区挑选5元钱的牙膏。聂汶玺问，5元钱能刷牙吗？女儿回答：“可以，还带着茉莉花香。”女儿还会算账，每天问爸爸卖几盒：“今天怎么样？卖得少一点也没关系。”

有时这份贴心，让谭家志心酸和自责。聂汶玺反而庆幸，谁都不能保证未来不会生病，不会失业。如果孩子看到父母有过这样的经历，依然对生活充满信心，比上多少补习班都重要，“在挫折当中，在无常当中，去成长”。

### 4

#### 像在大海上找木板

成长，实属不易。

凉拌鱼皮，冬天不好卖。每天一早，谭家志会骑着电动车，去4公里外的芬姐店里“换货”。粽子，广州人一年四季都爱吃，鱼皮和粽子互相卖，彼此多条出路。“我们一样的，也是要供楼、养孩子，做这些，手停口停。”

53岁的梁意芬和丈夫早年开夫妻店，如意水族店、吉祥饺子店，“我是如意，他是吉祥。”疫情之后店倒闭了，她喝了杯茶，又从头开始做蒸糕卖。每天从没有电梯的四楼，拿五六十斤的蒸糕上下，“想起都是有泪水的”。

芬姐拿出当年的小箱，和谭家志的箱子摆在一起，“所以我说人生真的不

怕，老天好像看到我们那么辛苦，还是给我们机会的”。

“我现在是在大海，我希望上岸。”谭家志形容刚失业时的状态，“如果什么都不做，就会沉到海底，哪怕一个小木板也好，小筷子也好，能浮起来的东西，都要抓住。”而如今的自己，“要把小木板拼起来，变成一艘船”。

我们离开后半个月，收到消息——沙园菜市场的负责人告诉谭家志，有个4平方米左右的小铺转让，位置在沙园菜市场最热闹的地方。

谭家志考量后，交了定金。不久，新铺就会开起来。

据央视网



谭家志的店铺。