

當小販去吧！

年輕人最大的問題是迷惘，不知前途如何，成年人最大的煩惱，是無意聽無能的上司指點。

在網上，很多人問我這些難題，我的答案只有三個字，那便是「麥當勞」了。

說多了，很多人誤會：你特別喜歡麥當勞的食物嗎？你收了他們的廣告費嗎？為什麼老是推薦？

我可以再三地回答：我不特別喜歡或討厭麥當勞，理由很簡單：我沒有吃過。我不喜歡麥當勞，是我最討厭弄一個鐵圈，把可憐的雞蛋緊緊綑住，把一種可以千變萬化的食材，改成千篇一律。我討厭的，是將美食消絕的快餐文化。

至於廣告，他們有年輕小丑推銷，不必動用到我這個老頭。他們請大明星，更是不成問題。我老是把這三個字推銷給年輕人，是當他們問我失業怎麼辦？好的，去麥當勞打工呀，一定有空職，他們很需要人才。人生怎麼會迷惘呢？最差也有一個麥當勞請你。

如果你肯經過麥當勞式的職業訓練，對今後工作的態度也會有所改變，就像叫你去當兵一樣，知道什麼是規矩和服從。你再也不受父母的保護，你知道怎麼走入社會，這是人生的第一步。

一切都要靠自己的努力，沒有直升機從空而降，麥當勞是基本功。開一家餐廳，有數不清的困難和危機，對人事的處理，有學不盡的知識。做任何事，都不容易，這是一個最大的教訓，麥當勞會出錢讓你學習。

擁有自己的餐廳，就像讀書人的理想是開書店一樣。喜歡飲食的人，為什麼要朝九晚五替別人打工，為什麼不可以把時間和生命控制在自己手裏？

當小販去吧！當今是最好的時機。對的，香港已經沒有小販這回事，政府不許，都要開到店裏去，房地產商橫行霸道時，租金是當小販的最大障礙，可是現在不同了，看這個趨勢，房地產價錢一定下跌，租金也相對性

地便宜，是當小販的最好時機。

和同事或老友一起出來打世界，一對小夫妻也行，存了一點錢就可以開店了，從小的做起，兩個人一手一腳，不必靠工人，不必受職員的氣，同心合力把一件事做好，日本就有這種例子。人家可以，我們為什麼不可以？

最大的好處是自由，想什麼時候營業都行，如果你是一個夜鬼，那就來開深夜食堂吧。要是你能早起，特色早餐一定有市場。

賣什麼都行，盡量找有特色的，市場上沒有的，不然就跟風，人家賣拉麵你就賣拉麵，但一定要比別人好才行。

我一向認為做食肆，只要堅守着「平、靚、正」這三個字，絕對死不了人。

「平」是便宜，字面上是，但有點抽象，貴與便宜，是看物有所值與否。「靚」當然是東西好，實在，不花巧。「正」是滿足。

有了這三個字，大路就打開了，前途光明無量。

基礎打好，有足夠的經驗和精力及本錢，就可以擴大，就可以第二家、第三家地開下去，但越開多，風險越大，照顧不到的話，虧本是必定的。

至於賣些什麼？最好是你小時候喜歡吃些什麼，就賣什麼，賣不完自己也可以吃呀！老人家說不熟不做，是有道理的，你如果沒有吃過非洲菜就去賣，必死無疑。

即使吃過，只是喜歡是不夠的，也別作去學三個月就變成專家的夢，好好學習，從頭學起，一步一步走，走得平穩，走得踏實。

香港人最喜歡吸納新事物、新食物，泰國菜、越南菜，甚至於韓國菜、日本菜，都可以在香港生存下去，有些還要做得比本來的更美味。

可以發展的空間很大，也不必去學太過刁鑽的，像潮州小食粿汁，就很少人去，開一檔正宗的，粿片一鍋鍋蒸，一塊塊切出來，再配以滷豬皮、豆卜之類又便宜又美味的小食，只要是味道正宗，所有傳媒都會爭着報導。

東南亞小吃更有得做，但為什麼一味簡簡單單，又受大眾接受的喇沙沒有人做得好呢，不肯加正宗的血蚶呀，血蚶難找，有些人說。九龍城的潮州雜貨店就可以買到。

別小看小販，真的會發達的，我親眼就看到許多成功的例子，由一家小店開始，做到十幾二十間分行，當小販不是羞

恥的行業，當今許多放棄銀行高薪而出來，在美食界創業的年輕人。經過刻苦耐勞，等待可以收成日子來到，那種滿足感，筆墨難以形容。

好，大家當小販去吧！



插圖：MEILO SO