

Corpus vietnamiens

Au magasin de chaussures (au Vietnam)

Interaction 1

- ((Khách vào cửa hàng, đi một vòng))
- V : Đi mô ca hay buộc dây hả anh ?
- CL : Mô ca
- V : Anh đi mẫu gì ? Mẫu đen ạ ?
- CL : Mẫu đen cũng được mẫu nâu cũng được
- V : Mũi nhọn chứ gì hả anh ?
- CL : Ờ... Giày này là là giày Thượng Đình à ?
- V : Không hàng này là hàng Đài Loan, liên doanh với Đài Loan.
- CL : Đôi này bao nhiêu ?
- V : Anh thích ngồi thử đi ((chỉ vào ghế, khách không ngồi)) Anh thích dáng giày chưa ?
- CL : ((xoay đôi giày xem))
- V : Hay thử mồm vuông dây anh này, vuông hơi vuông tí đi vẫn lịch sự
- CL : ((xem đế giày))
- V : Da, đế mềm lắm
- CL : Nhưng nhân
- V : Không những vết nho nhỏ này nhỏ tí mà
- CL : ((xem tiếp))
- V : Hàng này anh đi mặc vết cũng được, mặc quần bò cũng được
- CL : Bao nhiêu tiền hả anh ?
- V : Đôi này 260
- CL : Đôi này chắc phải khâu lại không ? ((cầm một đôi khác))
- V : Không phải khâu lại đâu, anh đi thoải mái, chẳng bao giờ bung đâu, nó ép công nghệ nó ép chặt lắm
- CL : Đưa đôi trước anh thử nào
- V : Vâng, đây anh ngồi ghế đây... Anh ngồi ghế đây
- CL : Thôi anh thử cái chân trái này thôi, đứng cũng tiện
- V : Vâng
- CL : ((xỏ giày))
- V : Đi thử xem nào
- CL : ((Ngắm giày ở chân)) Không, cái da nó không bóng nhỉ
- V : Không cái da này mềm bóng kia, mềm bóng đi da nó mềm nhũn thế này chứ ((xoa chiếc giày trên tay))
- CL : ((nhìn chiếc giày trong chân))
- V : Cái này anh mặc vết cũng được mặc quần ka ki cũng được. Để mặc quần áo
- CL : Trông nó không ấy nhỉ, không đẹp lắm
- V : Trông nó lịch sự ạ... Không hâm hồ
- CL : ((xoay chiếc giày trong chân))
- V : Có gương đây anh ra đây đứng đây mà xem
- CL : ((ra soi gương))
- V : Anh đi mũi nhọn trông đáng lại già. Tuổi của anh lại hơi già. Đi cái mũi này nó lịch sự này
- CL : Hiên quá nhỉ
- V : Trông nó không phải chơi bời quá, trông nó diêm đạm
- CL : Lần trước anh mua con bé đôi giày có vết cắt
- V : Nó cắt cắt một cái ạ ?

- CL : Ồ
V : Cắt thì đây này, làm cắt đây này ((cầm một đôi có nếp gấp cho khách xem)). Đi nó tron nó rể đánh xi hơn
CL : ((xem đôi giày mới))
V : Anh đi một chân cắt một chân tron
CL : ((lắc đầu)) Tìm một đôi giày mà déo thấy đôi giày nào ưng ý cả
V : Đi tức là nhìn nhiều nó hoa mắt thôi chứ. Chứ còn đi vào chân đôi nào đẹp nó đẹp ngay. Đôi nào ưng ý nó vào chân là nhìn biết ngay. Tuổi của anh đi đôi giày này là hợp ((chỉ đôi giày tron))
CL : Đôi này dài to quá
V : Không, không dài to đâu, anh mặc quần ka ki nó thế đấy, chứ còn mặc vét nó chảy ra chùm hết giày
CL : Khó thế nhỉ
V : ((cười))
CL : Ghét nhất là đi chọn giày ((đi lải mải bước))
Vse : Trông thì hưng hứng nhưng mà...
V : Vấn lạnh buốt
V : Đấy, nhìn dáng thế này cơ mà... Đi anh đi vào chân nó có hơi chân mềm lắm, da nó mềm nhũn
CL : ((Lắc đầu))
V : Để mặc quần áo, quần gì mặc cũng được...
CL : Anh thích đôi này hơn này ((chỉ đôi có nếp gấp))
V : kiểu này chứ gì?...hay anh đi đôi này.
CL : Ừ
V : Chất lượng không phải xem đâu. Hàng này anh đi yên tâm
CL : ((cười))
V : Bền lắm
CL : ((Thử giày))
V : Đi hàng vá nó khoẻ hơn... Hàng vá nó đẹp
CL : ((xem giày))
V : Hay anh thích loại nâu mua loại này ((đưa đôi khác cho khách xem))... Được cả màu cả dáng
CL : Không, không được
V : Đôi này đi trông nó khoẻ
CL : ((xem lại một lượt các đôi giày)) Thế này đúng giá bao nhiêu đây ?
V : Thôi bớt cho anh, lấy đúng giá là 250
CL : Bao nhiêu ?
V : 250, 280 em bớt cho anh thành 250... Anh đi đôi này mấy năm anh mới phải mua giày. Chất lượng lắm
CL : Quan trọng gì mấy năm một năm là vứt
V : [Kể cả cái dáng giày, dáng giày như thế này đúng hợp với tuổi anh... Được cả dáng cả da... Đôi này em chưa đánh xi, đánh xi vào nó mềm lắm, bóng...
CL : Thôi, nó lại giá xem nào
V : Sáng ngày nói để bán đấy, không nói cao đâu, nói hợp lý đấy...
CL : [Ồi giờ nó thế nào...
V : Đây này có cả hai loại này đây này, da mềm hơn nữa này. À đây này ((cầm đôi khác))
CL : Xem nào

- V : ((đưa giấy cho khách)) Cũng là kiểu vá mà da mềm hơn đây này, đây này da mềm hơn cái đây ((xoay tay lên đôi giày))
- CL : ((Xem đôi mới))
- V : Cái này là da mềm này, mác shoeshop là da mềm đây này ((chỉ một đôi khác)) Cái này da mềm nhưn đây này da anh đi còn không có vết nhân cơ
- CL : ((tiếp tục xem giấy))
- V : Hay là cái này ((chỉ đôi nhiều màu))
- CL : 200 đi
- V : Thôi anh giảm giá đi nào, Thế em lỗ vốn. Giấy thế này nó nhiều loại lắm anh ạ. Bây giờ đôi giày đóng cũng còn 200 nữa là đôi giày này
- CL : Thế thôi
- V : Vấn đề giá thôi, em nói để bán cho anh buổi sáng
- CL : Thế thôi vậy. ((đứng lên xem các đôi khác))
- V : ((với Vse)) Đôi này nhập bao nhiêu nhỉ ?
- Vse : Đôi này á ? 150
- V : À thế à ?
- CL : ((quay lại)) Không thích lắm nhưng mà...
- V : Đôi giày này anh đi quá đẹp luôn, vấn đề giá anh giảm giá đi... Thôi lấy 240 anh ạ
- CL : Thôi có bán thì bán, có mẫu tí
- V : Thôi anh ơi 220 em bán mở hàng cho anh
- CL : Thế thôi giảm bán thì bán
- V : Thế thôi đếm tiền đi... Bán mở hàng cho anh đây
- CL : Tiền không thành vấn đề. Có ưng hay không mới được
- V : Đôi này anh đi quá đẹp luôn ấy chứ Đi...
- CL : [Ba bảy hai một ngày nhân cả ra
- V : Nhân thế nào được, cái này của nó da mềm như thế...đi về sau chỉ có vết con con thôi chứ giấy này chẳng có vết. Hay anh cứ bỏ chân ra đây em tháo chân ra cho ((cởi giày cho khách)) Sáng ngày ra bán cho anh cho hàng nó trôi thôi chứ
- CL : Máy ngày tết đi cho nó gọi là khác kiểu đeo mẹ...
- V : Đi đôi này quá đẹp đi chứ
- CL : Bảo ông anh ông ý gửi về cho, ông gửi chậm quá
- V : Không phải, giấy bên kia gửi về chưa chắc anh đã ưng kiểu ấy chứ
- CL : ((đi lại thử)) Trong nó có lót hay sao í, trong này có gì á
- V : À nó có giấy ((lấy giấy trong giày ra cho khách)). Bên kia giấy xịn nhưng chưa chắc kiểu dáng đã phù hợp với anh. Cơ bản là cái dáng giày nó phù hợp với mình mới quan trọng
- CL : ((đếm tiền))
- V : Quá đẹp đấy
- CL : Làm gì đẹp
- V : Anh đi vào chân nó mềm nhưn ra
- CL : Có mềm không ?
- V : MỀM LẮM, đi vào có hơi chân mềm nó ấm nóng lên nó có hơi chân với cả xi vào nó mềm ra
- CL : Đi đôi giày này nó hay bị mốc
- V2 : Trời thế này bao giờ chẳng thế, đến tay mình bị rét nó còn cứng đờ, đi nó có hơi chân vào cái nó mềm nhưn ra
- V : Mềm mà đi ôm chân
- CL : Đây anh gửi ((đưa tiền cho V))
- V : ((cảm ơn)) Đi luôn đi em gói đôi cũ lại. ((cho đôi cũ của khách vào túi))
- CL : Có phải khâu lại không ?

- V : Không phải khâu. Anh đi trong vòng một năm, anh bị bung em chịu trách nhiệm cho, hàng này chất lượng lắm
- V2 : Không, anh mang ra đây khâu cho anh không phải mất tiền khâu đâu
- Vse : ((cười))
- V : ((cười))
- V2 : Không anh mang ra đây em khâu lại cho anh sợ gì. ((cười)) Làm gì anh phải mang lại khâu
- Vse : Bán cho anh để anh nhớ lần sau anh quay lại cửa hàng, lần sau anh mua giấy
- V2 : Anh cứ mang lại đây em khâu lại cho
- CL : Có đôi nào giống nữa anh xem nào
- V : Không, nó đúng số thì thôi, đôi nào nó chẳng thế
- CL : Chưa mua đã bảo...
- V : [Đôi này mới tinh em vừa bầy ra xong, lót đây này ((rút giấy trong giấy cho khách xem))
- V2 : Anh cứ đi đi cần mang lại em khâu cho anh ((cười)) Có gì đâu.
- Vse : Thôi mai làm cái tú khâu giấy
- V2 : [Anh mua anh sợ phải khâu lại còn nói chuyện gì nữa ((...))
- V : Đi sợ chưa hỏng anh đã vứt đi rồi
- CL : Rồi, đi mấy ngày tết, nó hỏng rồi vứt đi luôn chứ còn gì
- Vse : Gớm ai lại bán thế
- CL : [100 ; 200.000 nó thế thôi chứ bao nhiêu nữa ?
- V : Chất lượng giấy bây giờ nó làm chất lượng lắm, không...đi sợ chán vứt đi thôi chứ, chứ còn đi hỏng thì bao giờ mới hỏng
- CL : Kiểu mình mặc bộ vét mình muốn đi đôi giấy thế thôi chứ
- V : Vâng
- CL : ((ngắm đôi giày trong gương))
- V : Vấn đề là kiểu cách nó có hợp không chứ
- CL : 200.000 ấy thì
- V : Bán cho anh là bán làm quen thôi anh ạ. Thật sự, 200 đi đôi giấy
- CL : ((chỉ một đôi trong tủ)) Cho anh thử xem đôi này có vẻ được
- V : Kiểu đấy trông nó hơi hầm hố
- CL : Hơi hầm hố à ?
- V : Hơi hầm hố hơn kiểu kia
- CL : Nó đây
- V : Cái này nó đây, cái này đi hầm hố hơn, cái này mặc ka ki thì đẹp hơn này
- CL : Ừ, cái này mặc ka ki thì đẹp hơn
- V : Cái kia của anh mặc vét thì đẹp hơn, nó mỏng hơn, cái này nó mỏng, mỏng mũi hơn nó đẹp... Hay làm đôi này mặc ka ki em lấy đôi số to cho, đây số nhỏ ((tìm đôi số to, đưa cho khách)) Đây này
- CL : ((xem rồi định thử))
- V : Ngồi ghế thử anh ạ ((đưa ghế cho khách))
- CL : ((ngồi)) Cho anh cái chân trái ý
- V : À vâng
- CL : Chân trái cho tiện
- V : ((đưa chiếc chân trái cho khách)) Vâng đây chân trái... Làm đôi này mặc quần ka ki cho nó thay đổi
- CL : Đôi này thì bao nhiêu ?
- V : Đôi này anh lấy, lấy anh 260
- CL : ((nhìn chiếc giày trong chân))

- V : Mỗi đôi nó đẹp một dáng đây chứ, giày này nó đẹp theo kiểu giày giày thô hơn một chút
- CL : Cái này có mặc được...
- V : Cái này mặc ka ki thì đẹp hơn, quần âu đẹp hơn vét
- CL : Nhưng mẫu
- V : Hả?... Nhìn gương này, Đây anh mặc ka ki thì đẹp luôn này
- CL : Gọn nó gọn...
- V : Gọn mà nó dầy
- CL : Hơi kích
- V : Anh đi đôi to hơn nửa số nữa
- CL : Có nửa số không ?
- V : Vâng có ((tìm)) Chị Hằng ơi. Có đôi này 25,5 không ?
- Vse : Có
- V : ((đọc số một đôi)) 26
- Vse : To à ? Hay là đôi này ((chỉ đôi cũ))
- V : Trong tủ ý
- Vse : Đôi này thì sao ?
- V : Đôi số bằng đôi kia 25
- Vse : 25 à ? ((tìm)) Rút đôi này ra xem nào 26 này
- V : 25,5 thôi. ((Vse tìm tiếp)) Đôi này thanh niên nó hay đi hơn, thô quá. Đây anh sờ da nó thích không ? ((đưa chiếc giày cho khách)) Da nó mềm như thế này mát tay. Em mượn cái lót giày cái ((V2 đưa cho Vse, Vse cho vào giày))... Đi nó mềm chân ra mà đi thoải mái chân, da thế này mềm nhũn
- CL : ((thử))
- V2 : Được không ?
- V : Làm hai đôi đi cho nó thay đổi
- CL : Thế đếo nào ý, cái mẫu mẫu...
- V2 : Đẹp phết nhỉ
- V : Đẹp
- CL : Thôi, lấy một đôi thôi. Nếu ấy thì anh lấy sau.
- V : Làm đôi mặc ka ki cho nó... ((cười))
- CL : ((cắm đôi cũ của mình))
- V : Đây mặc quần âu thôi, mặc quần ka ki đi thay đổi
- CL : Không, thôi không lấy
- V : ((cười))
- Cle : Thôi giấy ông ấy có đi đâu ạ
- CL : Nhà tớ ở gần đây, ngay ở hàng Tre ấy mà
- V : Vâng trông anh quen quen hay đi qua đường này. Hàng này đi chất lượng lắm anh cứ đi, lần sau anh cứ đến đây mua. Đi tốt lần sau lại đến đây mua
- CL : ((với vợ)) Ngắm đôi nào nhỏ nhỏ mua cho trẻ con
- Cle : ((lắc đầu))
- V : Thể thao hay giấy da ạ ?
- CL : Con gái nhỏ nhỏ
- V : Con gái khoảng ít tuổi mua thể thao cho nó đi, nó tốt...
- CL : ((bị vợ kéo đi)) Hôm nọ mua đôi giấy nó không bền... Thôi anh lấy một đôi thôi
- V : Vâng...Đi tốt lần sau lại qua đây lấy, ra lấy đôi nữa ((khách đi ra))

Interaction 2

- CL : Có đôi giày tiếp nào không hả em ?
V2 : Có có có
CL : Có giày tiếp không ?
Vse : Có có ((đưa cho ông khách một đôi)) Ngồi ghế thử
CL : ((ngồi thử, một người bạn cùng con gái vào))
INT : Chào hai bác chào chú Long đi con
Fille : Chào hai bác chào chú Long
V : Vâng, chào chị Lan
CL : Có đôi nào lớn hơn không ?
V : Anh đi đôi này là vừa đấy
CL : Nhỏ nè ((đưa chân cho V xem))
V : Không nhỏ đâu, nó đủ số rồi
Vse : Đôi này là được rồi
((...))
V : Anh bỏ đây xem nào ((nấn thử mũi giày))
CL : Nhỏ lắm
V : Có màu đen anh thích không ? Hay màu nâu ?
CL : Đầu màu đen đầu lấy ra đây
V : Chị Hằng ơi lấy cho em đôi màu đen ra đây, số 6 mới
Vse : Số 6 à ?
V : ((với một Cle)) Ờ... đôi này bền lắm... Đi leo núi còn được...
Cle : Tivi nó bảo bảo hành đôi giày 6 tháng cơ mà
V : Nó hăm ấy mà
Vse : ((cười))... Bác chờ một tí tôi tìm.((tìm))
V : Hôm nọ đôi số 6 ở đây, màu đen mà...Màu nâu cũng được chị ạ. Màu đen cũng được...
Vse : Giày gì hả Long ?
V : Giày đóc tơ số 6 đóc mũi nhọn này đóc bóng ý
Vse : Đóc số 6, à số 5 không vừa, số 7 là được
V : Ủ đưa đây, ((với CL2 vẫn đang tìm giày)) 7 vừa chân anh ạ, đây là 7. A đây này ((mở tủ)) Đây đi sướng lắm. Bọn bán báo bán biếc ở đây nó đi bền lắm
CL2 : ((Thử giày)) Không được
V : Hay lấy màu nâu nhớ
CL2 : Thôi anh ạ ((CL2 bỏ đi))
CL : ((Vấn cổ thử đôi cũ))Trời ơi không vừa
V : Hàng này anh đi kiểu này này thiếu gì kiểu đẹp vâng
CL : Tôi muốn chọn loại xịn ý, loại xịn mà da mỏng mỏng ý da mỏng mà màu đen ý
V : Cái đóc tơ của anh nó ít lắm. Bây giờ nó không về nữa. Đi của sing này nó bền lắm
Vse : Có đôi 6 này anh ơi ((đưa đôi giày cho khách))
V : Có đôi số 6 màu nâu này. Đi thử xem. Đẹp thì lấy
Vse : Đóc này là đóc của Sing
CL : Đóc của gì ?
V : Đóc của Sing, nó bền lắm. Bền như đóc Anh luôn
Vse : Nếu đóc kia thì không có
CL : Bền không ? Bền không ?
Vse : Bền chứ
V : Đôi này...

- CL : [Không lại mấy bạn...
V : Kể cả là đáng
Vse : Đẹp nữa cơ
V : Đáng của nó cũng đẹp nữa
Vse : Đấy này ((rút giấy ra khỏi túi))
V : Đôi này đi bền lắm
CL : ((cầm một chiếc giấy)) Không được bóng lắm nhỉ
V : Đôi này chưa đánh xi vào đấy
CL : Không biết nó có bền không ? Đáng thì được đấy
V : Anh cứ thử vào chân đi. Nếu mà đẹp thì lấy, đẹp thì giá cả
CL : Như hàng Saigon
Vse : Hàng Saigon cái đế nó xấu lắm
CL : ((khách thử giày))
V : Đi thử vào chân đi
Vse : Đế thì không khác gì nhau, đế xịn luôn.
CL : Được cái này vừa đấy
V : Đấy vừa luôn đấy
CL : ((muốn thử chiếc còn lại))
V : Tháo tung giày ra. Đấy này, anh đi anh mặc quần gin quần âu cũng được
CL : ((đi lại, một người bạn của CL vào))
V : ((gật gù)) Đẹp
CL : Được đấy... Cái số điện thoại em gọi có được không ?
V : Gọi trong nước ý gì ?
CL : Gọi về
V : Gọi trong nước ý gì ?
CL : Bắc kinh, gọi về Bắc kinh
V : Bắc kinh cơ á ?
CL2 : Tý ra ngoài kia gọi đấy
V : Tý xuống chỗ này ((chỉ sang bên trái cửa hàng)) Tưởng gọi trong nước thì được
CL : Đôi này bao nhiêu ?
V : Đôi này 280
CL : Thôi lấy 250 mua luôn
V : Thôi bớt cho anh 10.000 là 270
CL : 250 đưa tiền luôn cho nó gọn
V : ((cười)) Thôi 260 bán kỉ niệm cho anh
CL2 : Thôi
CL : Thôi được rồi
V : Bán cho anh. Đi tốt lần sau lại đây mua ((cho giấy vào túi))
CL : ((mở ví đếm tiền))
V : Đổi cho ít tiền mới để tết mừng tuổi ((cười))
CL : ((cười)) Đổi ít tiền mới để ta mừng tuổi hả ?
V : ((với CL2)) Ông anh này làm một đôi nữa đi
CL2 : Thôi, có rồi, đôi này tôi đi ấy thôi, tôi có giấy mới rồi
CL : ((đưa tiền cho V, V đưa lại cho Vse))
V : Chị Hằng đếm đi này... Đi tốt lần sau lại đến mua hàng này tốt đấy
CL : Em chỉ khoái đóc tờ thôi, đôi này mau để mua đấy
V : Đi của Sing thôi. Nó cũng bền như của Anh luôn
Vse : Bây giờ của Anh nó không bán nữa
V2 : Đôi này bán bao nhiêu ?
V : 250

- V2 : Rẻ quá
CL : Rồi, lúc nào cần mua tôi quay lại
V : Rồi, cảm ơn anh nhớ
((Khách đi))

Interaction 3

- ((cất))
CL : Đi nó không rộng nó bó vào chân
V : Đi nó dãn ra là vừa
CL : ((cắm đôi giày khác))
V : Đôi này chân anh không đi được đâu
CL : Đôi này có được không ? ((chỉ một đôi khác))
V : ((cắm đôi giày đưa cho khách)) Đôi này á ? Chân anh đi là được thôi
CL : Bao nhiêu ?
V : Đôi này 450
CL : ((...))
V : Há... Anh anh ra ngồi ghế thử này
CL : Đang chọn, cho chọn đã
V : Anh chọn kiểu khác à ?
CL : ((đi quanh cửa hàng rồi đi ra))

Interaction 4

- ((Một người khách đang ngắm một đôi giày trong tủ, V đi đến))
V : Kéo tủ ra mà xem anh ạ
CL : ((mở tủ cầm đôi giày)) Đôi này có đôi nhỏ không anh ?
V : Nó nhỏ đấy chân ai đi ạ ?
CL : 38 mà anh
V : ((đưa một đôi khác cho CL)) Đôi này nhỏ đấy
CL : Vẫn rộng
V : Có nhỏ hơn đấy mà, để em tìm cho
CL : Chân nhỏ thế này
V : Có nhỏ đấy để em tìm cho. Chị Hằng ơi đôi này có số nhỏ không nhỉ ? Còn mấy đôi hay sao ý nhỉ ?
Vse : 39 á ?
V : Vâng, 39 là vừa đấy
CL : Có to quá không ?
V : 39 anh đi là vừa, còn sợ chật đấy
CL : Không, không, không chân bé lắm
Vse : Được rồi cứ lấy xem
V : Em lấy cho anh xem thử có vừa không
CL : Em cứ phải nhỏ nhất
Vse : Được rồi lấy ra xem...((lấy một đôi đưa cho khách xem))
V : Đôi này đi đẹp quá chứ còn gì nữa, chân dầy đi đôi này rất đẹp
Vse : ((mở giấy bọc giày)) 38 này
V : 38 này anh này ((chỉ số giày cho khách))

- CL : ((thử giày)) Đôi này không biết có vừa không ?
V : Anh vẫn chưa lấy tất thử ((đưa cho khách một đôi tất))
CL : Đôi này giá bao nhiêu ?
V : Đôi đấy giá 280
CL : Bao nhiêu ?
V : 280
CL : ((lắc đầu đi ra))

Interaction 5

- ((Cát))
CL : ((nhìn đôi giày trong chân)) Cái này mồm vuông quá
V : Đôi này mồm hơi vuông nó mới đẹp chứ. Thích kiểu mồm nhọn à ?
CL : Nó phải thon lại
V : Dạ ?
CL2 : Nó phải thon lại một tí chỗ này
V : Chỗ này của nó thon thế này còn gì nữa
CL2 : Thế cái này vuông quá
V : Hừ, anh nhầm đấy chứ, dáng này của nó là thon nhất rồi, thon nữa thành thon nữa thì chân anh không đi được, thon nữa thì dáng thế này này thon nữa thì anh đi thế nào được chân anh đây cụp thế này
CL : ((Đi lại)) Hừ... Đôi này bao nhiêu ?
V : Đôi nào hả anh ?
CL : Đôi vừa rồi
V : Đôi này á ? ((chỉ đôi dưới đất))
CL : Ừ
V : Đấy anh mua rồi còn gì nữa
CL : Ừ
V : Mua rồi biết giá rồi còn gì nữa
CL : Ưng thì lấy thôi
V : Giá thì không phải nghĩ, giá người quen rồi
CL : Em đi một lúc ưng thì quay lại
V : Cũng được thôi, cũng chẳng có dáng nào ưng hơn dáng của em đâu mà ((cho giày vào túi))
((CL đi))

Interaction 6

- ((khách vào cầm một đôi giày lên xem))
CL : Đôi này nặng phết nhỉ, nặng hơn đôi của em
V : Cầm nó thế thôi. Đi vào chân nó nhẹ thôi mà. Anh cầm ở tay đấy đi vào chân nó nhẹ lắm
Vse : ((cầm đôi giày mở giấy gói)) Giấy đúng chất lượng
V2 : Tâm tâm đúng tuổi như anh đi đôi như thế này là đẹp
V : Đôi này nó hay
V2 : Đôi này nó nhã
CL : ((xem giày)) Ôi đôi này thế nào thế này ?

- V : Đâu hả anh ? Không chẳng sao ((cười))
 CL : Dây dây này ((chỉ vào chỗ bong))
 Vse : [Hàng này không có lỗi đâu
 V : Đường này là đường ép đấy mà
 CL : Đôi này bị sao rồi ấy
 Vse : Đâu xem nào ((cầm đôi giày và thấy vết bong))... Bác cứ banh banh ra thế này chấm ít keo vào ((đưa giấy cho khách))
 V : Keo nhà mình hết rồi còn đâu
 Vse : Còn đấy
 V : Cái này chấm ít keo vào là hết ngay ấy mà
 Vse : ((tìm tuýt keo)) Để đây suốt ngày cụ sang cụ lấy
 V : Mua keo song toàn người mượn
 Vse : Ờ ghét thế chứ
 V : Dây dây chị này ((cầm tuýt keo))
 Vse : à đúng rồi
 V : Dùng thì chẳng bao nhiêu. Hết mượn tô lô vít lại mượn keo
 Vse : Lại keo, keo, keo người ta đi mua lại mượn
 V : [Keo này dính cực kì ((mở tuýt keo)) Em dính cho anh còn dính hơn cũ, có ảnh hưởng gì đâu
 CL : Dính thử xem
 Vse : Để tí làm cho, không phải đổ vào đâu, một tí là nó bám vào được... ((V cho keo vào chỗ bong)) Nhiều quá đấy
 V : ((một phút sau)) Chắc nịch này ((đưa giấy cho khách)) Dính thế này còn hơn cả mới
 CL : ((xem lại chỗ bong))
 Vse : ((với V)) Đây nắp keo lại. ((với CL)) Về không sao, nó dính chắc rồi
 V : Chắc nịch... Anh mua đôi này em bảo hành cho anh một năm
 CL : Mua xong là xong rồi
 V : Không, em bảo hành cho khách chứ, nếu mà anh cẩn thận, em bảo hành cho anh một năm, có vấn đề gì anh mang ra đây em chịu trách nhiệm
 ((Cất))

Interaction 7

- ((hai mẹ con vào cửa hàng xem giày))
 Vse : Mua giày cho em này à ?
 Cle : Vâng
 V2 : Xem đi
 V : Xem đi em
 Vse : em đi đôi dài này này ((chỉ một đôi giày))
 Cle : Cháu nó thích đi cái mồm cong cong cô ạ
 V : ((đưa ra đôi khác)) Đây mồm cong lên đây
 Vse : Mồm cong thì lấy đôi này này
 V : Dây này cong đây ((chỉ một đôi to))
 Vse : Không thằng bé cơ
 V : Thằng bé chân nó to phết đấy, đôi này là được
 Cle : 36 là cháu nó đi vừa
 V2 : Đây thì đôi này ((đưa ra một đôi 36))
 Cle : Nhưng cái mẫu này sợ nó không ưng
 V : Có mẫu khác, đủ mẫu cơ mà

- Petit : ((cầm đôi giày xem))
Vse : Có ưng không ?
Petit : Phải có đèn cơ
Cle : Cái này có đèn không hả anh ?
V : Không cái ấy để hơi ỷ mà, đi cho nó êm mà
Cle : Đấy chưa phải đèn đâu
Petit : không có đèn ạ ? ((thử giày))
Cle : Có rộng ở trong đấy không ?
Petit : Giày nào tốt ạ ?
Vse : Có chả biết ((cười))
Petit : Chứ giày nào tốt hơn ạ ?
Vse : ((cười, xoa đầu Petit))
V : Giày nào cũng tốt cháu ạ. Đôi này nhớ đi đôi này tốt này. Chú lấy đôi 36 cho
Cle : Đôi này đẹp đấy lấy cho cháu đôi này
V : Lấy đôi này nhớ chú lấy đôi 36 nhớ
Petit : Cháu thử thử một cái
V : Chị Hằng ơi lấy đôi này 36 ở ngoài tủ kính có đôi này
Vse : ((đi tìm giày, một lúc sau quay lại))
Cle : Con dẫm vào chân mẹ rồi
Petit : Con dẫm lên chân mẹ một tí...
Vse : ((quay vào với hai đôi)) Cởi giày ra đi
V : Thằng em này hay nhỉ
Cle : ((Cười))
Petit : Rộng quá
Cle : Hơi rộng quá
Vse : Cứ đi vào ((Petit thử giày))
V : Vừa không cháu ?
Petit : ((lắc đầu))
Vse : Vừa, hơi rộng tí đi lớn là vừa
Petit : ((lắc đầu))
Vse : ((Đưa đôi khác cho Cle))
Cle : Đôi này chật hơn ((Petit đi thử))
Vse : Có vừa không ?
Petit : Vừa rồi ((đi lại))
Cle : Đôi này bao nhiêu ?
Vse : Đôi này 180
Cle : Thôi 140
Vse : Không Được
Petit : Làm gì mà đắt thế
Vse : ((cười)) Nó bảo làm gì mà đắt thế
((Cất))

Interaction 8

- ((khách vào xem giày, cầm một đôi giày lên, nói với V))
CL : Cho tôi xem đôi 42
V : 42 ạ ? ((đi tìm giày, một lúc sau quay lại)) 42 này anh này ((đưa giày cho khách))
CL : ((đi giày, đi lại, soi gương)) Chật quá nhỉ
Vse : Chật anh đi 43

- V : Đi 43 cho nó thoải mái anh ạ
CL : 43 lại hơi rộng
Vse : 43 cho thoải mái
V : 42 anh đi nó rã ra là vừa, nhưng mà mới thì hơi hơi khó chịu. Anh đi 42 cũng được 43 cũng được
CL : Chỉ hơi chật một chút
V : Đi 42 nó dãn ra là vừa
CL : ((đi lại))
V : Tháo tung hẳn dây ra xem nào. Anh bỏ chân ra đây
CL : Không cần, không cần đâu
V : Để nó khó đi lắm
CL : ...Xem đôi 43 nào
V : 43 ở sau lưng anh ý
CL : ((quay lại cầm đôi giày, đi vào chân))
V : Vừa không ?
CL : Đôi này lớn hơn
Vse : Đôi này đẹp quá
CL : Há ?
Vse : Đôi này đẹp
V : Đôi này còn chưa ai cầm vào mới tinh tinh tình
V2 : Đi 43 nó rộng thoải mái đi vào nó không bó chân
V : [Nó không bị bó chân
CL : Đôi này bao nhiêu tiền ?
V : 280 anh ạ
CL : Sao đắt thế ?
V : Nói giá để anh lấy chứ...
CL : ((soi gương))
Vse : Đôi này đi đẹp quá nhỉ
CL : Bớt đi
V : Thôi lấy anh 270
CL : Bớt đi
V : Bớt bọn em làm gì, 270 là giá hợp lý rồi
CL : Tôi không biết mặc cả
V : Thôi lấy 260.000, khỏi phải nói thanh niên
((...))
CL : Không biết có lỗi không ?
V : Hàng mới tinh anh ạ, làm gì có lỗi
CL : Lấy cho đôi khác xem, phiền tí
V : Không sao, lấy 43 khác ạ ? Giày của nó bóc trong túi ny lông ra mới tinh mà
CL : ((Chỉ vào cái mác)) Cái này để làm gì ?
Vse : Cái này để làm cho đẹp đôi giày
CL : Sức đây này
V : Vâng, ôi cái này có ảnh hưởng gì đâu mà... Chị Hằng lấy đôi 43 khác xem nào
Vse : Đây là vết xước do mình để đè lên nhau ấy mà
CL : Thôi lấy cho em đôi khác
Vse : ừ đợi một chút lên gác lấy đôi khác ((đi sang cửa hàng khác tìm))
....
CL : Lâu Thế ?
V : Đợi một phút lên gác ấy mà ((Cất))

Interaction 9

- CL : ((đứng ở cửa ra vào)) Mua đôi tất nào
V : Anh lấy đôi tất Nike này này((Lấy tất trong tủ, đưa cho khách xem))
CL : Đôi này bao nhiêu ?
V : Đôi này 10.000 anh ạ
CL : ((cởi giày))
V : Anh đi luôn ạ ?
CL : ((gật đầu))
V : Để em cởi túi ny lông cho ((mở túi đưa cho khách))
CL : ((đi tất, rút tiền trả, đi))

Interaction 10

- ((khách vào cửa hàng xem, cầm một đôi giày thể thao lên))
V : ((đến gần)) Thế nào hả anh ? Đôi này á ?
CL : Cũng được
V : Đôi này đẹp đấy Adidas. Ngồi ghế thử
CL : Đôi này to quá anh ạ
V : Không, không, không to đâu, đôi này số nhỏ đấy. Em ngồi ghế thử đi
CL : Vâng ((Ngồi thử giày))
V : Đôi này đi vừa luôn, số nhỏ nhất rồi
CL : Rộng
V : Không rộng, bỏ anh lấy lót thêm vào, đôi này số nhỏ nhất rồi ((khách bỏ giày để V cho lót vào))...Đi thế này là vừa
CL : Lót hơi thừa hả anh ?
V : Không lót kệ nó, gập lại, tí mình cắt lại
CL : ((đi thử lại))
V : Đấy vừa khít rồi còn gì nữa
CL : ((đi lại)) Trông nó có to không ?
V : Thể thao đi thể này là quá vừa rồi, đẹp, to gì
CL : Sợ nó mầu mè quá
V : Mầu mè gì thế mầu thế còn mầu mè gì, có 3 sọc thôi, thể thao thế là ít. Đây gương đây này
CL : ((soi gương))
V : Nhìn thấy đẹp không ? Dáng nó khỏe, đi nó ngấn giấy, trông nó béo, giấy đẹp
CL : Được chưa ?
V : Đôi này em đi cực hợp luôn, hàng Nam Triều Tiên nó tốt
CL : ((ngắm nghĩa đôi giày)) Đôi này bao nhiêu hả anh ?
V : Đôi này 210, hàng này là hàng Nam Triều Tiên, là hàng Corea
CL : ((cởi giày, cầm trên tay))... Đôi này của tâu ấy mà
V : Hàng này là hàng cao cấp hàng đẹp
CL : Cao cấp gì cũng không bằng đấy tiền anh ạ
V : ((cười)) Hàng của nó...
CL : Đây là Corea thật không ?
V : ((chỉ vào chữ ở dưới giày)) Đây Corea đây
Vse : Thôi muốn lấy đôi này thì giả bao nhiêu ?

- V : Chung quanh đây toàn hàng Corea, với cả hàng tầu, tầu của nó là hàng cao cấp, tầu của nó có đôi còn hơn một triệu cơ mà... Đôi này em đi đẹp quá rồi còn gì, dáng giày cực đẹp đi hợp
- CL : Đúng giá hả anh ?
- V : Lấy anh bớt lấy : : à 200. Đi hàng Đài loan vớ vẫn còn 120 nữa là. Anh bảo này, em giá được bao nhiêu ? Trả được bao nhiêu em trả
- CL : 100 được không hả anh ?
- V : KHÔNG
- Vse : Hàng trong đây làm gì có hàng 100 hả em. Hay em lấy hàng liên doanh đây này
- V : Đây hàng liên doanh đã 100 rồi
- CL : 120
- Vse : Hàng liên doanh mới có giá đây
- V : Hàng Đài loan, em đi đã phải hơn 100 rồi hàng đây làm gì có giá đây
- Vse : [Hàng đã có giá của nó rồi]
- CL : Thôi bán đi
- Vse : Úi giời : thôi bán đi, giảm thêm đi
- CL : ((chỉ đôi khác)) Thế đôi này bao nhiêu ?
- Vse : Đôi nào ?
- V : Đôi đây 180
- CL : 180 cơ ạ ? Đắt quá nhỉ
- V : Ồi hàng trong này toàn hàng đẹp
- CL : Thôi em giá câu nữa, 130 được không ?
- V : ((cười))
- Vse : Em cứ giá chị 160 chị cũng không bán được
- CL : Ở kia chỉ có 130 thôi
- Vse : [Ừ 120, 130 chỉ mua được đôi kém thôi
((CL bỏ đi))]

Interaction 11

- ((Hai cô gái đi vào, xem giày))
- Cle1 : Cô ơi cho cháu xem đôi này. ((chỉ đôi giày trong tủ))
- Vse : Đôi nào ?
- Cle1 : ((Chỉ sát tay vào đôi giày))
- Vse : ((mở tủ lấy giày đưa cho Cle1))
- Cle2 : Đôi này ? phải số to hơn rồi
- Vse : ừ cứ xem đi rồi lấy số to, em đã ưng kiểu chưa ?
- Cle1 : Đôi ý bao nhiêu ?
- Vse : Đôi nào ?
- Cle1 : ((chỉ đôi trong tay))
- Vse : Đôi này 180
- Cle2 : Đôi này ạ ? ((chỉ một đôi khác))
- Vse : Đôi này 250
- Cle1 : ((cầm đôi giá 250)) Đôi này sợ rộng
- Cle1 : Chị thử đi
- Vse : Đi thử đi
- Cle1 : ((cởi gậy ra thử))
- Vse : Chân bé đúng không ?

- Cle2 : Thấy nó kiểu kiểu, lấy đôi kia chị thử vào xem chân trái đi vào
Cle1 : ((cầm giày)) Hơi bé
Vse : Vừa đấy, cứ thử đi, chân bé tí mà...((chỉ đôi khác)) đi cái này đẹp hơn này.
Cle1 : Có ới có giày da nữ không có ?
Vse : Giày da nữ không có. Người cháu nhỏ, đáng cháu đi cái này đẹp hơn này, cái kia nó hăm hớ
Cle1 : ((đi thử))
Cle2 : Chật à ?
Vse : Mò đen đấy, giày lưới mà, không không chặt đâu, không chặt đâu, dẫm chân xuống đất đi... Cứ dẫm hần chân xuống đất, không phải giữ để giày đâu
Cle1 : ((đi lại))
Vse : Thế xong em buộc chặt hần vào
Cle1 : Cho cháu xem đôi màu nghệ xem nào
Cle2 : Đi màu này à ?
Vse : Cũng giống thế... ((Cle1 ngó)) Đấy cái đáng này đẹp hơn nhiều. Đứng lên soi gương ở dưới kia kìa ((chỉ gương))
Cle2 : Đi cả hai chiếc vào chị ạ
Cle1 : ((đi nốt chiếc nữa, soi gương))
Cle2 : Lấy đôi nghệ trong này đi thử xem nào, một chiếc nọ một chiếc kia xem nào
Cle1 : Đôi nghệ có giống không ạ ?
Vse : Cũng loại khác màu thôi
Cle2 : Khác màu thôi
Vse : Thích màu nào thì thử
Cle2 : Thích đôi nào lấy đôi đấy thôi
Cle1 : Lấy màu nào nhỉ ?
Cle2 : Đi vào mới biết được chứ
Cle1 : ((đi thử đôi xanh))
Vse : Buộc chặt vào em ạ
Cle2 : Nhìn đôi nghệ đáng đẹp hơn nhỉ
Vse : Không cùng loại ((cười))
Cle1 : Cũng thế
Vse : Nghệ là nó dài hơn đúng không ? số này nó to hơn số kia nó nhỏ
Cle1 : Cũng vậy
Vse : Còn đáng giấy thì giống nhau, nó cùng một loại cùng một mẹ
Cle2 : Đôi nghệ hơn
Cle1 : Đôi xanh không có số to hơn ạ ?
Vse : Ừ không có số to hơn
Cle2 : Hơi kích hả ?
Vse : To hơn một số
Cle1 : Có giá bao nhiêu ?
Cle2 : [Giá bao nhiêu ?
Vse : Bớt ít thôi
Cle2 : Mua ở đây rồi
Vse : Mua ở đây rồi thì...
Cle2 : [Mua một đôi xanh ở đây rồi, 180 ((cười)) 180
Vse : ((cười)) Nói xong rồi cười, không có giá 180 giấy này, giấy này...
Cle1 : Đúng giá là thế
Cle2 : Cháu mua đôi xanh ở đây
Vse : Thế thì mua rồi biết giá rồi, cứ thế mua, đếm tiền trả, không phải mặc cả
Cle1 : Hơn 200

- Vse : không phải nói chuyện nhiều
Cle2 : Hơn 200 có ạ
Vse : 220 đó là giá bán rồi
Cle2 : [Không ạ hôm nọ mua đúng 200 nhỉ ?
Cle1 : 200
Cle2 : Mua một đôi xanh nhỉ ?
Cle1 : Ừ 180 thôi
Vse : Đôi xanh ?
Cle2 : ((Chỉ một đôi Reebok))
Vse : 180 giấy này, 180 là Reebok, Nike đắt hơn
Cle2 : Thôi 200
Vse : 200 không bán được đôi này, đôi này....
Cle2 : [Có cỡ cỡ khác không cô ?
Vse : Có cỡ có cỡ, quan trọng nhất là giá cả thôi chứ cỡ không thành vấn đề... yên tâm bán đảm bảo giá
((Cle1 et Cle2 trao đổi với nhau))
Vse : Đấy đi thế này, mặc quần ống vẩy đi đẹp lắm đấy, quần ống to đi đẹp lắm đấy
Cle1 : Không được hả cô ?
Vse : Há ?
Cle1 : không được hả ? 180
Vse : Không, em giả xa thế, em đã nói mua ở đây rồi còn gì
Cle2 : Đôi này đi đẹp hơn
Vse : Đôi vàng này
Cle2 : Nhỉ ?
Vse : ((cười)) đôi nào cũng đẹp, mua hai đôi, ba đôi đi thay đổi
Cle1 : Làm gì có tiền
Vse : ((cười))
Cle2 : Thế nào mà ?
Cle1 : Lấy số to hơn
Vse : Thôi lấy 210 là hết giá
Cle2 : 200 đi
Vse : Bán bao giá cho các em, đi đâu đắt thì mang lại đây
Cle1 : 200 thôi
Vse : 200 thì không được
Cle1 : 10.000 chứ có gì đâu
Cle2 : [mua ở đây bao nhiêu đôi rồi mà cô chẳng nhớ gì cả
Vse : Đấy, 10.000 thì các em ăn quà hết, nhưng phải để cho nhà hàng có lãi
Cle1 : Cháu mua đúng giá cháu mua ở đây rồi
Cle2 : [Đúng giá rồi
Vse : Ờ mọi người làm gì mà đôi này 200
Cle2 : Có đấy 200
Cle1 : Bạn cháu mua
Vse : [210
Cle1 : Bạn cháu mua rồi chứ không phải cháu...Khổ lắm, cháu nói dối làm gì ?
Vse : [Thôi được rồi, thôi đếm tiền đi,
bán cho nhanh để còn bán cho người khác ((cười))
Cle1 : Lấy số 3
Vse : Rồi để xem số đấy số mấy rồi
Cle1 : Số này ạ ? ((...))
Cle2 : Thích màu nghệ hay màu xanh ?

- Vse : Thích màu nào ?
Cle1 : Chả biết thích màu nào. ((cười))
Cle2 : ((cười))
Vse : ((cười))
Cle1 : Cả màu nghệ cả màu xanh ((cười))
Cle2 : Tò mò thế ((cười))
Vse : Đi màu nghệ
Cle2 : Đi màu nghệ có khi hơn
Vse : Đi màu nghệ nó nổi, cái màu này ((chỉ đôi xanh)) nó con trai hơn, màu này em mặc bất kể màu gì em đi cũng được
Cle2 : ((cười)) à bây giờ không biết chọn màu gì
Vse : Tại vì nó nổi hơn
Cle1 : ((lắc đầu))
Vse : Không, nói thật
Cle1 : Theo màu màu gì đẹp ?
Vse : ((cười)) Bạn mặc bây giờ cái áo xanh, đi đôi này không đẹp bằng đôi này đâu, nói thật. Con gái nó thường mua đôi này
Cle2 : Chị cứ suy nghĩ kĩ ((cười)) Nghĩ kĩ đi
Cle1 : Đôi gì mà cả được xanh lẫn vàng
Vse : Thôi lấy mỗi người : : mỗi người : : mua một đôi. Một người màu màu xanh, một người mua màu vàng
Cle1 : Mỗi màu mua một chiếc
Vse : Ừ, mỗi màu mua một chiếc cũng được, giả tiền hai đôi
Cle1 : ((cười))
Vse : ((cười))
Cle1 : Nhắc thế
Vse : Nhắc thế nào, kiểu gì nhà hàng cũng chiều
Cle2 : Thế nào ?
Vse : Không, nói thật là đi cái này đẹp hơn ((chỉ chiếc màu vàng))
Cle2 : Lấy đôi xanh to cháu xem nào
Vse : Cháu đi là đẹp đấy ((đi tìm đôi xanh))
Cle1 : Thích nhỉ
Cle2 : Màu đẹp
Vse : ((mang một đôi xanh ra)) Đôi này màu đẹp
Cle1 : Không, lấy cháu chiếc...
Vse : Há ?
Cle1 : Bên kia kia, đôi này số bao nhiêu ạ ?
Vse : ừ ((lấy đôi giấy và mở giấy bọc)) Chân bé này nhỏ hơn đúng không ?
Cle1 : Đi bằng nhau đấy ạ
Vse : Thế á ?
Cle1 : Bằng nhau
Vse : Nhưng mà đôi này đi là là chân chưa tới mũi đúng không ?
Cle2 : ((đi thử mỗi chân một chiếc)) Màu vàng là vừa, màu xanh hơi kích
Vse : Kích mũi á ?
Cle1 : Hay còn giấy
Vse : Hay còn giấy ((cười)) Chưa lòi hết ra, chưa lòi hết giấy ra
Cle2 : ((cho tay vào trong giấy))
Vse : Có không ?
Cle2 : Còn một miếng ((đi thử lại đôi xanh))
Vse : Vừa chưa ?

- Cle2 : Thế nào ?
Vse : Màu vàng này đẹp không ? Đấy màu vàng đẹp như thế, trông màu vàng nó thanh niên hơn. Em mặc quần đen hay em mặc quần xanh thì em đi cái màu vàng này vẫn đẹp, nó vẫn nổi hơn màu xanh, màu xanh vào nó chìm hơn, màu nghệ chứ không phải màu vàng
- Cle2 : Thế nào ?
Cle1 : Không biết lấy màu nào đây
Vse : (((cười))) Cả hai màu đẹp lấy hai đôi, lấy hai đôi rồi thay đổi nhau, đi đổi cho nhau cũng được
- Cle1 : Kể màu xanh đẹp đúng không ? Đi màu nào cũng được
Vse : ((cười))... Lấy màu nào ?
Cle1 : Theo ý mày ?
Cle2 : Màu nào cũng đẹp tất
Vse : ((cười)) màu nào cũng đẹp thấy chưa
Cle2 : ((cười))
Vse : Rõ ràng màu nghệ nó phải nổi hơn rồi... Thôi lấy đôi màu này nhớ
Cle1 : Thích màu nghệ chứ gì ?
Cle2 : Tuỳ mày chứ tuỳ tao đâu mà
Vse : Biểu quyết đi, Đi quá đẹp đến lúc lại bán hết cả màu nghệ không còn nữa ((cười, cho giấy vào túi))
((Cle1 và Cle2 xem mấy đôi khác))
- Cle1 : Xem đôi này
Cle2 : 180 đúng không ?
Vse : Há sao ?
Cle1 : Màu này xấu lắm
Vse : Màu vàng đen cũng rất đẹp, nói thật, trông như thế thôi, đi vào chân nó khác hẳn, màu vàng đen cũng đẹp lắm
- Cle2 : ((chỉ đôi màu nghệ)) Thôi lấy đôi kia mà đi
Vse : Lấy đôi kia nhớ ?
Cle1 : Đôi kia á ?
Vse : Suy tính thì nhiều thành ra mua 3 đôi thì chết
Cle1 : ((cầm đôi xanh)) Đôi này cũng đẹp nhỉ ?
Vse : ((cười))
Cle1 : Lấy đôi màu nghệ nhớ
Cle2 : Cũng được, nghệ mặc dễ hơn
Vse : Nghệ mặc dễ chứ mặc quần đen quần vàng quần xanh...
Cle1 : [Mặc dễ, cho cháu giả tiền ạ ((đưa tiền cho Vse))
Vse : Tiền đây này đấy ((cười, nhận tiền))
Cle1 : Ôi cái gì đây ạ ?
Cle2 : Đôi này đi vừa chưa ?
Cle1 : Đôi này đi vừa rồi
Vse : Đứng lên
Cle1 : Giấy này ? ((chỉ vào đế giày))
Vse : Giấy này đế ép
Cle2 : Giấy này được
Cle1 : Giấy này trước em mua rồi 220, 230
Vse : Đấy thấy chưa ?
Cle1 : Giấy khác chứ không phải giấy này
Vse : Giấy này đấy
Cle1 : Giấy này nó êm hơn

Vse : Từ trước chưa bao giờ bán cái giá này đâu
Cle1 : Bán rồi cháu mua rồi
Cle2 : [Bán rồi mua rồi mà
Vse : Thế là bán tháo vốn ra
Cle1 : Đôi này đáng lẽ chỉ 180 thôi
Vse : Không, không bao giờ có
Cle2 : Hôm nay đi mua kính quá
Vse : [Cứ đi hết cả Hà nội cũng không mua được giá đấy ((cười))
Cle1 : Úi giờ
((khách đi ra))

Interaction 12

((một anh phiên dịch dẫn một ông khách Ấn độ, vào xem giày))
V : ((lại gân)) What size ?
CL : What size is it ?
Inter : Forty three
V : Forty three
CL : It's not for me, forty three
V : What's size ? ((với anh phiên dịch)) Ông ấy đi size bao nhiêu ạ ?
Inter : Đây là, đây là số bao nhiêu đấy ?
V : 43 ạ
Inter : It's forty three
Vse : You can...you can...
CL : It's not for me. It's smaller I think
Inter : Smaller ?
CL : I want the size ten
Inter : Size ten ?
Vse : Ten là 10 ạ. Mười mười là 43 đấy
Inter : You see ((...))
CL : I want the size ten
Vse : Số 10
Inter : Size 10 for which contry ? Size 10 for which contry ?
CL : USA
Inter : USA, ok, Size 10 really ?
Vse : Không có rồi
Inter : Ồ, số to hơn thế này cơ
V : Số này to lắm đấy anh ạ
Vse : Loại này có được không ?
((Inter trao đổi với CL))
Inter : Hôm qua xem ở đây rồi mà, có một cái số 10 ấy ông ấy bảo ông ấy xem hôm qua ở đây rồi
V : 10, hay ông ấy nhầm với loại khác, số này là to rồi
Vse : Hay nhầm với hiệu khác, tức là nhầm cái loại giày khác ý.
V : Đây này cái loại giày này này ((chỉ một đôi dang bày))
((Inter trao đổi với CL))
CL : Yesterday, I saw there this size 10
Inter : Yes, Hôm qua ông bảo thấy ở đây đôi số 10

- Vse : [Sao sao ? ...Size số 10 là cái loại giầy này này
Inter : This kind ?
CL : No, this ? no, I want this ((chỉ đôi đang cầm))
V : Cái này to lắm
Vse : Đấy
Inter : Không còn số to hơn à ?
V : Cái này to nhất rồi
Inter : To nhất rồi à ?
V : Vâng, to nhất, loại khác thì có
Inter : ((với CL)) The biggest one, Do you want this ? ((chỉ mẫu khác))
CL : No, no
Inter : Only this ?
CL : ((gật đầu)) Only this
Inter : Không có thì thôi đi đấy ((cùng khách đi ra khỏi cửa hàng))
Vse : Ôi cứ xem có mua đâu
((...))
Vse : 9,5 đã là 45 rồi
V : 10 là hơn 45
Vse : Có giầy 9,5 đấy
V : Đôi này là 9,5 này
Vse : Anh gọi nó đi
V2 : Anh ơi
V : Anh ơi
V2 : NÀY, NÀY
V : NÀY, NÀY
V2 : Có đôi to này
V : Có đôi to này
V2 : Vừa mang xuống
((khách không quay lại))

Interaction 13

- ((CL vào cửa hàng, xem giầy, cầm một đôi lên))
CL : Đôi này bao nhiêu hả chị ?
Vse : Đôi đấy à ? 550
CL : Đấy là giầy tàu hả chị ? Giầy tàu mà bán cao thế
((CL đặt đôi giầy xuống, đi khỏi cửa hàng))

Interaction 14

- ((Khách là người nhật bản, nói được một chút tiếng việt, khách quen))
((cất))
Vse : Cái này á ? Cái này chỉ có...
V : Nó cần 36
Vse : Thôi để chị tìm ((tìm trong đống giầy))
V : Chị tìm xem có đôi six and haft không ?
V2 : Người ta đã coi rồi, đôi này cũng được

- Cle : Hết à ?
V : Có, có chờ tí
Vse : Cái này không có đầu long ạ, cái này không có số 39 đâu
V : Không có à ?
Vse : Chỉ có số 38 thôi
V : Nhìn xem, đôi màu trắng kia kìa, 39 kia kìa
Vse : Đâu ?
V : Tennis kia kìa ((chỉ))
Vse : À ừ đây ((cầm giày cho Cle xem)) ừ đây đây đây
V : Tennis kia kìa
Vse : Cái này for tennis
Cle : Tennis kind, yes
Vse : Good, good for tennis
Cle : Yes
V : Số 44 cơ
Cle : Tennis, do you...((cười))
V : Không, đôi này nó bảo mua một đôi là nine
Cle : OK, Tennis, this's ok, tennis six half
Vse : Ờ
V2 : Nó bảo bao nhiêu ?
Vse : One pair ?...Đây
V : Six and half ?
Cle : Six six US, US, six half.
V : NIKE, US, six half
Cle : US
Vse : No ? ((lắc đầu, chỉ đôi giày))
Cle : No, smaller one size
Vse : Ah, smaller
Cle : OK, five half.
V : Tức là bé hơn nữa cơ
Vse : Ờ, ờ thế thì có
Cle : ((gật đầu))
Vse : ((tìm trong đống giày)) Hết rồi
Cle : ((Cười)) hết rồi, đúng hết không ? Xem thử coi
Vse : Lấy loại khác đi
Cle : ((nhìn Vse, lắc đầu))
V : Không hiểu
Vse : Other design ?
Cle : Other design, tennis shoes ?
Vse : Yes
Cle : I want tennis shoes
Vse : Yes... so...((tìm đôi khác)) This's one ((đưa cho Cle một đôi)) that's nice
Cle : ((Xem đế giày))
Vse : The same, the same under
Cle : ((silence))
Vse : The same, same
V : Cái này á ? cái này nó ưng rồi đây
Cle : No, I don't want this one
Vse : ((tìm đôi khác))
Cle : ((cười))

- Vse : Đôi này d'accord ? Đôi này được đấy
Cle : Tháo ra
((...))
V : à, không được, giá 250.000
Vse : Ồ
Cle : Mua ba cái rồi còn gì nữa
V : Biết rồi loại này nó đắt hơn
Vse : Twenty five US
Cle : Ah, ((cười))
V : 300.000 cơ
Vse : 300 three hundred, L.I say...
V : [Đấy
Cle : Three hundred ?
V : Cái này số bé nhất là số bao nhiêu nhi ?
Vse : Số bé nhất là số 40, à có số 39 nhưng mà 39 của nó là 39,5
V : Không có số 31, 32
Vse : Đấy đấy này
Cle : ((cười)) five and half
Vse : Đấy
Cle : Five half
Vse : US
V : Đôi này thì 200.000 này
Vse : Two hundred
Cle : Hum
Vse : This one, two hundred
V : Bán thế này ngại thật
Cle : ((cười))
Vse : I have the same
Cle : The same, I went here, if it cheap ((...)) I will by two
Vse : This one, two hundred
Cle : Two hundred, I know ((...)) I buy so many times
Vse : ((mở giấy cho Cle xem)) Oh, perfect đôi này đẹp
Cle : How do you think ? ba cái
V : 3 cái ?
Cle : Yes ((...))
V : 3 cái à ?... Muốn lấy đôi bé hơn
Vse : This is the smallest
Cle : It's not good. Six half cơ mà
((... Vse tìm đôi khác))
Vse : What's seize ?
Cle : US six
Vse : US six may be
V : Six à ?
Vse : Ồ
V : Tìm đôi số mấy ạ ?
Vse : Tìm nó tìm một đôi số nhỏ nhất nữa số 39
V : Nhỏ nhất là 38 ạ ?
Vse : Nhỏ nhất là 39, đây không có 39 đây chỉ có 40 thôi
V : Đấy đôi bé đấy
Vse : Ừ đôi này 39 chứ không phải là 38, 39 đấy là nhỏ nhất

- V : 39 là nhỏ nhất thôi, đôi ấy là 39 à ?
Vse : Ờ
Cle : I like six half.
V : Đẹp nhất là đôi 39
Cle : Six half ((trả lời điện thoại cầm tay))
V : Nó không lấy đôi này à ?
Cle : Bao nhiêu ?
Vse : À bao nhiêu hả ? bằng cái này...250
V : Đấy cái này 250 đúng giá
Cle : 250 à ?
Vse : 250
V : [250
Cle : ((...))
V : 250
Vse : 250, good type, good type, two hundred fifty
Cle : ((tiếng Nhật))
Vse : Two hundred fifty
Cle : Two hundred
Vse : Cái này ((chỉ đôi trước))
Cle : Two hundred ah ((gật đầu))
Vse : Cái này nói giá chưa ?
V : 200
Cle : [I think, I will come back, I have gone to others shops, you sell too expensive.
Vse : ((cười))
Cle : I've gone to others shops here
Vse : ((cười))
Cle : ((cười))... Đắt quá
Vse : Không, không đắt đâu good type đấy
Cle : ((tiếng nhật)) I think I will come back, không có tiền
Vse : ((cười)) Đùa thế chứ lại
Cle : I think. ((cười))
V : Đùa lại đùa tở thế
Cle : I think to you ((cười))
V : ((cười))
Vse : Đùa lạ đùa nhau thế
V : Nó đang chờ ai ý
Vse : Ờ ...Không có tiền ?
Cle : Ờ không có tiền
Vse : ((cười))
V : ((cười)) Không có tiền
Vse : Chọn ra một đồng rồi không có tiền
V : Không, nó chờ ai đó
Cle : ((...))
V : Cho vay tiền đây này
Cle : Há ?
V : Cho vay tiền đây này
Cle : OK ((cười))
V : Vay mấy vé để đi
Cle : Two hundred ((cười))

- Vse : Cái này á ? ((chỉ đôi 200))
Cle : ((chỉ đôi 250)) Euh, two hundred
Vse : Không, đôi này two hundred đôi này cái này two hundred fifty
Cle : ((chỉ đôi 250)) cái này two hundred... if no, I come to another shop
Vse : Another shops, nó có bốp cổ cho chứ
V : Không có tiền ngay chán thế
Vse : Thế thì còn nói chuyện gì nữa
V : Hôm qua mua rồi, đôi 200, bây giờ cứ đúng 200 ghét thật.
Vse : To nhỏ lớn bé gì cũng 200 ((cười)) úi giời ơi bạn quý quá
((có tiếng còi ô tô, Cle đứng dậy đi ra))
Cle : I will come back
V : Mai quay lại... Trước sau thì nó cũng mua thôi
Vse : Chả vờ chả vịt thế thôi... à đây thằng bạn nó đây này, thằng người yêu nó đây này
V : Ghét thế đôi 300.000 chỉ giá 200
Vse : Không, nói thế thôi nó quay lại thôi mà
V : Ừ trước sau nó cũng quay lại đời nào 200

Interaction 15

((một thanh niên mang giày đến bán))

- Jeune(V): Anh có mua giày không ?
Vse(Cle): Dem vào xem nào
V(CL) : ((cầm đôi giày khách đưa cho)) Đôi này bao nhiêu tiền ?
Jeune : 400
V : Úi giời... Tầm này khó lắm
Jeune : Anh cứ giả thôi
V : ((Mở giày ra xem)) Cao quá nói cao quá, đôi này bình thường thôi
Vse : Đạo này khó bán lắm
V2(CL2): Số này to quá nhỉ
V : 43 đấy
V2 : 43 à ?
V : 43 thì khó bán nhỉ
Vse : Có 38 thì rẻ bán
V : Chân em đi cũng vừa
Vse : 38 bán được 1.000.000 đấy, đôi trắng Long lấy đi trước đây
V : To quá lấy giá hợp lý thì lấy đôi giày đi, hàng này nó bé thì...
Jeune : Anh giả được bao nhiêu ?
V : Tầm này chẳng bán ra được
V2 : Giày việt nam à ?
Jeune : ((...))
V2 : Đầu năm thì đôi này được, nếu hợp lý thì lấy mà đi
V : Cao hơi cao ((thử giày))
V2 : Vừa không ?
V : ((lắc đầu))
Jeune : Lấy được bao nhiêu thì ra giá đi, cũng như anh bán hàng ý
V : Giả câu 200, nếu được thì bán, đạo này ế lắm
Jeune : ((cười, lắc đầu))
V2 : Mỗi một đôi à ?

- Jeune : Có hai đôi
V : Số bao nhiêu nữa ?
Jeune : Giống y hệt thể này
V : Đôi nữa cũng 43 ?
Jeune : Vâng
V : Không có số nhỏ làm sao đi được ((cười))
Jeune : Nhỏ thì em không phải ra đây, 400 không lấy được à ? ((bỏ giày vào túi))
Vse : Thôi, giá 450 hai đôi
V : 450 hai đôi đấy có bán thì bán
Vse : Nó nhỏ thì rẻ mua
V : Đôi to tướng mà bình thường đâu có đẹp
Vse : Đâu có đẹp
V2 : Long đi vẫn rộng à ?
V : Vâng chân 42 vẫn rộng
V2 : 43, 44 mà, to quá
((Khách xách túi đi))

Au magasin de chaussures (Traduction)

Interaction 1

- ((Le client entre dans le magasin et fait un tour))
- V : Vous voulez des mocassins ou avec les lacets ?
- CL : Mocassins
- V : Vous voulez quelle couleur ? Noire ?
- CL : Noire ou marron, c'est aussi bien. ((prends un soulier sur le présentoir))
- V : Avec les bouts pointus, n'est-ce pas, monsieur ?
- CL : Ouais... Ceux-ci sont des souliers de Thuong Dinh ?
- V : Non, ils sont des produits de Taiwan, d'une coopération avec Taiwan
- CL : Combien fait cette paire ?
- V : Si vous les aimez, asseyez-vous pour les essayer ((indique le tabouret, CL ne s'assoit pas)) Est-ce que vous aimez leur forme ?
- CL : ((tourne les souliers pour voir))
- V : La peau et les semelles sont très tendres
- CL : Mais ridées
- V : Non, il y a seulement de petites rides
- CL : ((continue à les regarder))
- V : Ce produit va bien avec un costume et aussi avec un jean
- CL : Ça coûte combien, monsieur ?
- V : Cette paire coûte 260
- CL : Est-ce qu'il faut recoudre cette paire ? ((prend une autre paire))
- V : Non, faut pas les recoudre. Vous les utilisez bien à l'aise. Ils ne se décollent jamais On les a pressés avec une technique spéciale. On les a pressés bien solidement
- CL : Donnez-moi les premiers pour essayer
- V : Oui, asseyez-vous sur ce tabouret... Asseyez-vous sur ce tabouret
- CL : Non, J'essaie seulement le pied gauche. C'est aussi bien de rester debout
- V : Oui
- CL : ((essaie))
- V : Laissez-moi les regarder
- CL : ((regarde le soulier à son pied)) Non, Sa peau n'est pas brillante, n'est-ce pas ?
- V : Non, la peau est tendre donc elle est brillante comme ça. La peau est bien tendre comme ça ((caresse le soulier à la main))
- CL : ((regarde le soulier à pied))
- V : Ceux-ci vont aussi bien avec un pantalon kaki qu'avec un jean. C'est facile pour les vêtements
- CL : Il ne paraît pas... Il n'est pas très joli
- V : Ils paraissent élégants... Ils ne sont pas grossiers
- CL : ((tourne le soulier à pied))
- V : Avec les bouts pointus, vous avez l'air un peu âgé. Un peu âgé pour votre âge. Avec ces bouts, c'est élégant
- CL : C'est trop «sage»
- V : Ce n'est pas trop «agité». Elles ont l'air élégantes
- CL : L'autre fois, j'ai acheté à la fille une paire avec des coupures
- V : Ils ont une coupure ?
- CL : Ouais

- V : Coupures, voilà, il y a des coupures là ((prend une paire avec des plis pour montrer au client)). C'est plus facile de les cirer, s'ils sont lisses
- CL : ((regarde la nouvelle paire))
- V : Vous mettez un pied lisse et un pied avec des plis
- CL : ((secoue la tête)) Je cherche une paire de chaussures, merde, je ne trouve aucune qui me plaît
- V : C'est parce que vous en regardez trop et vos yeux deviennent éblouis. Mais quand une paire vous va, elle sera tout de suite jolie à vos pieds. Vous voyez tout de suite la paire qui vous va bien en la mettant. A votre âge, cette paire vous va bien. ((indique la paire lisse))
- CL : Cette paire est trop longue, trop grande
- V : Non, c'est pas grand ou long. C'est parce que vous mettez un pantalon kaki, il est comme ça, si vous mettez un costume, il couvrira les chaussures
- CL : C'est difficile, n'est ce pas ?
- V : ((rire))
- CL : Ce que je déteste le plus, c'est d'aller choisir une paire de chaussures
- Vse : Le ciel paraît plus clair mais...
- V : Il fait encore très froid... Voilà, Sa forme est comme ça... Vous les mettez, la chaleur des pieds les rend plus tendres, sa peau devient bien tendre
- CL : ((secoue la tête))
- V : C'est facile de porter les vêtements, n'importe quel vêtement va aussi bien...
- CL : Je préfère cette paire ((indique la paire avec des plis))
- V : Ce modèle ? ...Ou bien, vous prenez cette paire
- CL : Ouais
- V : Faut pas vous intéresser à la qualité. Avec ce produit, ne vous en faites pas
- CL : ((rire))
- V : Très solide
- CL : ((essaie la paire))
- V : Avec les plis, ils paraissent plus solides ... Avec les plis, ils sont jolis
- CL : ((regarde la paire))
- V : Ou bien vous voulez les marrons, achetez ce type ((montre une autre paire au client))... Il a tout, la couleur et la forme
- CL : Non, ça ne va pas
- V : Cette paire paraît solide.
- CL : ((regarde une fois toutes les paires)) Alors, le prix exact, c'est combien ?
- V : Bon, je diminue pour vous. Je vous prends exactement 250
- CL : Combien ?
- V : 250. 280, je vous diminue à 250 ... Prenez cette paire et vous n'avez qu'à acheter les chaussures dans quelques années. C'est de bonne qualité
- CL : Quelques années, c'est pas important. après un an, je les jetterai
- V : [Même sa forme, cette forme va bien avec votre âge... La forme et la peau sont toutes bien... Je ne les ai pas encore cirés. Après avoir été cirés, ils seront très mous et brillants...
- CL : Bon, redites le prix, s'il vous plaît
- V : Le matin, je vous dis pour vendre, c'est pas élevé. C'est raisonnable...
- CL : [Mon Dieu, ils ont quelque chose...
- V : Voilà, il y a encore deux autres types, la peau est plus tendre. Ah, voilà ((prend une autre paire))

- CL : Montrez-les-moi
V : ((donne la paire au client)) C'est aussi le type avec des plis, mais la peau est plus tendre. Voilà, la peau est plus tendre que celle-là. ((caresse la paire))
CL : ((regarde la nouvelle paire))
V : Cette marque a toujours une peau tendre. La marque Shoeshop a la peau tendre là ((indique une autre paire))
CL : ((continue à regarder la paire))
V : Ou bien cette paire ? ((indique une paire bariolée))
CL : Alors, 200
V : Non, proposez le meilleur prix. Comme ça, je vends à perte. Il y a plusieurs types. Une paire qu'on fait faire coûte déjà 200 et cette paire
CL : Elle ne fait que ça
V : Il reste seulement le problème de prix. Le matin, je dis pour vous vendre
CL : Et bien, non. ((se lève et regarde les autres paires))
V : ((à Vse)) Cette paire, on a acheté à combien ?
Vse : Cette paire ? 150
V : Ah, c'est ça ?
CL : ((retourne vers CL)) Je ne les aime pas beaucoup, mais...
V : Cette paire vous va très bien, le problème C'est que vous proposez le meilleur prix... Bon, je vous prends 240
CL : Alors, vendez, vendez pour que j'aie un peu de fric
V : Bon, monsieur, 220, je vous vends pour l'ouverture
CL : Elle ne fait que ça. Vendez, vendez
V : Bon, comptez l'argent... Je vous vends pour l'ouverture
CL : L'argent, c'est pas important. L'essentiel, c'est aimer ou pas
V : Cette paire vous va absolument bien. Mettez...
CL : [Quelques jours, ils seront ridés
V : Comment ridés ? Celle-ci a une peau très tendre... Après elle aura seulement quelques petites rides. Ce type n'a pas de traces. Bien donnez-moi vos pieds, je vous aide à les retirer ((retire les souliers des pieds du client)) Le matin, je vous vends seulement pour que la vente marche
CL : Quelques jours de Têt, disons, je les mets pour avoir un autre modèle, sinon, merde...
V : Cette paire vous va vraiment bien
CL : Je lui ai demandé de m'envoyer, il m'envoie trop tard
V : Non, c'est pas ça, Les chaussures reçues de l'étranger, vous ne les aimez probablement pas
CL : ((Réessaie la première paire)) Il y a quelque chose dedans, Je pense que c'est la doublure
V : Ah, c'est du papier ((retire du papier du soulier)) là-bas, les chaussures sont plus luxueuses. Mais, leur forme ne vous va peut-être pas. L'important, c'est que la forme des chaussures vous aille bien
CL : ((compte l'argent))
V : C'est très joli
CL : C'est pas joli
V : TRES TENDRE, en mettant, la chaleur des pieds les rend plus tendres. Réchauffés par les pieds et cirés, ils seront soufflés
CL : Ce type de chaussures est facilement moisi

- V2 : Mon Dieu, c'est naturel. Même nos mains, elles deviennent très dures quand il fait froid comme ça. Il faut seulement de la chaleur des pieds, ils seront bien soufflés.
- V : Souffles et ils tiennent bien vos pieds
- CL : Voilà, je vous paie ((donne de l'argent à V))
- V : ((prend de l'argent)) Mettez-les tout de suite, je vais emballer les anciens. ((met la paire ancienne du client dans le sachet))
- CL : Faut-il les recoudre ?
- V : Non, faut pas les recoudre. Pendant un an, je prendrai la responsabilité s'ils sont décollés. Ils sont de bonne qualité
- V2 : Non, vous les rapporterez ici, et vous ne devrez pas payer pour les faire recoudre
- Vse : ((rire))
- V : ((rire))
- V2 : Sinon, vous les rapporterez, vous avez peur de quoi ? ((rire)) mais il ne vous faudra pas les rapporter ici
- Vse : Nous vous vendons pour que vous n'oubliez le magasin, et vous reviendrez quand vous voudrez acheter des chaussures
- V2 : Rapportez-les ici et je les recoudrai pour vous
- CL : Y a-t-il une autre paire qui se ressemble à cette paire. Faites voir
- V : Non, c'est bien juste. Elles sont les mêmes
- CL : Je viens d'acheter et vous dites déjà...
- V : [Cette paire est toute neuve, je viens de les exposer, Voilà du papier. ((retire du papier pour montrer au client))
- V2 : Mettez-les, si besoin est, rapportez-les ici. Je vous aiderai à les recoudre ((rire)) C'est rien
- Vse : Donc, Demain, on fait faire une boîte pour recoudre les chaussures
- V2 : [Vous venez de les acheter et vous avez peur de les recoudre, c'est pas ça ((...))
- V : J'ai peur que vous les jetiez avant qu'ils soient usés
- CL : Ça y est, mettre pendant quelques jours du Têt, ils seront usés, on va les jeter. C'est ça ?
- Vse : C'est pas vrai, Personne ne vend de cette façon
- CL : [100, 200, ils ne sont que ça. Ça ne peut pas durer plus longtemps
- V : Maintenant, la qualité des chaussures est très bonne. Non... J'ai peur que vous en ayez assez d'eux et que vous les jetiez. Usés ? Ils ne seront jamais usés
- CL : Parce que je veux mettre un costume, donc, je les achète, seulement pour ça
- V : Oui
- CL : ((regarde les souliers dans le miroir))
- V : L'important, c'est qu'ils vous aillent bien
- CL : Seulement 200, alors...
- V : Je vous vends seulement pour faire connaissance. 200, cette paire
- CL : ((indique une paire dans le placard)) Faites-moi essayer cette paire, elle paraît bien
- V : Ce modèle a l'air un peu grossier
- CL : Un peu grossier ?
- V : Un peu plus grossier que ce modèle là
- CL : Elle est épaisse
- V : Celle-ci est épaisse. On a l'air plus menaçant en les mettant. Celle-ci va mieux avec un pantalon kaki
- CL : Ouais, c'est plus joli en mettant un pantalon kaki

- V : L'autre paire va mieux avec un costume, elle est plus mince. Plus mince au bout. Elle est jolie... Ou bien achetez cette paire pour mettre un pantalon kaki. Je cherche la pointure plus grande. Voici, c'est la grande pointure ((cherche une paire plus grande, et la donne au client))
- CL : ((regarde et essaie))
- V : Asseyez-vous pour les essayer ((donne le tabouret au client))
- CL : ((s'assoit)) Donnez-moi le pied gauche
- V : Ah, Oui
- CL : Le pied gauche, c'est pratique
- V : ((donne le pied gauche au client)). Oui, voilà le pied gauche...Prenez cette paire qui va bien avec un pantalon kaki pour changer
- CL : Cette paire coûte combien ?
- V : Si vous achetez celle-ci, je vous prends 260
- CL : ((regarde la chaussure au pied))
- V : Chaque paire a une forme. Cette paire a une belle forme du model un peu plus sportif
- CL : Avec celle-ci, est-ce qu'on peut mettre...
- V : Celle-ci va mieux avec un pantalon kaki. C'est mieux avec un pantalon kaki qu'un costume
- CL : Mais, la couleur...
- V : Quoi ? ...Regardez dans le miroir. Vous mettez un pantalon kaki. Elle est bien jolie.
- CL : Juste, elle est plus juste
- V : Juste et épaisse
- CL : Un peu serré
- V : Prenez une paire de plus d'une demi-pointure
- CL : Il y en a à demi pointure ?
- V : Oui, il y en a.((cherche)) Hang, est-ce qu'il y a ce model à 25,5 ?
- Vse : Il y en a
- V : ((lit la pointure d'une paire)) 26
- Vse : trop grand ? Ou bien cette paire ? ((indique la première paire))
- V : Dans le placard
- Vse : Et cette paire ?
- V : Cette paire est comme la paire là, 25
- Vse : 25 ? ((cherche)) Retirez cette paire pour voir. Voilà 26
- V : 25,5 seulement. ((Vse continue à chercher)) Cette paire est pour les jeunes, trop grossière. Voilà, touchez sa peau, c'est bien ? ((donne un pied au client)) Sa peau est tendre et bien fraîche. Donne-moi la doublure. ((V2 la donne à V, V la met dans la chaussure))... C'est bien souffle pour les pieds. Les pieds sont très à l'aise. Sa peau est très tendre
- CL : ((essaie))
- V2 : Ça va ?
- V : Prenez deux paires pour changer
- CL : C'est fou, la couleur...
- V2 : C'est très joli
- V : Joli
- CL : Non, je prends une paire seulement. Si besoin est, j'en prendrai.
- V : Prenez cette paire pour mettre avec des pantalons kaki ((rire))
- CL : ((prend son ancienne paire))

- V : Cette paire va seulement avec le pantalon de costume. Quand vous mettez un pantalon kaki, il faut changer
CL : Non, je ne la prends pas
V : ((rire))
Cle : Non, les chaussures, il ne les met pas
CL : J'habite près d'ici, dans la rue Hang Tre
V : Vous avez l'air bien connu. Vous passez souvent par cette rue. Ce produit est de bonne qualité. Mettez-les. La prochaine fois, venez ici. Si vous les trouvez bien, retournez ici.
CL : ((à sa femme)) Regardons une paire pour l'enfant
Cle : ((secoue la tête))
V : Les chaussures sportives ou les souliers ?
CL : Pour ma petite fille
V : Pour une petite fille, achetez-lui les chaussures sportives. C'est bien...
CL : ((tiré par sa femme)) L'autre jour, j'ai acheté une paire mais c'est pas durable... Bon, j'achète une paire seulement
V : Oui...S'ils sont bons, revenez ici pour acheter une autre paire
((Les clients sortent))

Interaction 2

- CL : Est-ce qu'il y a des chaussures de Tchèque, monsieur ?
V2 : Oui, oui, oui
CL : Il y a des chaussures de Tchèque ?
Vse : Oui, oui ((donne au client une paire)) Asseyez-vous pour les essayer
CL : ((s'assoit))
((une amie et sa fille entre))
INT : Dis bonjour à l'oncle et la tante, dis bonjour à Long
Fille : Bonjour l'oncle et la tante. Bonjour Long
V : Oui, bonjour Lan
CL : Est-ce qu'il y a une paire plus grande ?
V : Prenez cette paire, c'est juste
CL : Regardez, petite ((lève le pied vers le vendeur))
V : C'est pas petit. C'est la juste pointure
Vse : Cette paire vous va bien
((...))
V : Faites voir ((presse le bout de la chaussure))
CL : Trop petite
V : Est-ce que vous aimez une paire noire ? Ou seulement marron ?
CL : Où sont les noires ? Faites voir
V : Hang, apporte-moi une paire noire ici. La pointure 6
Vse : La 6 ?
V : ((à une autre cliente)) Ouais, Cette paire est très solide...Même pour grimper à la montagne...
Cle : La télé a parlé d'une garantie de 6 mois
V : C'est parce qu'elle est anormale
Vse : ((rire))...Attendez-moi un petit moment, je cherche. ((cherche))

- V : L'autre jour, la paire 6 est ici. C'est les noires... les marron sont aussi bien. Les noires sont aussi bien...
- Vse : Quelles chaussures ? Long
- V : Les Doctor 6, les bouts pointus. Doctor brillantes
- Vse : Les Doctor 6, ah la pointure 5 ne va pas, la 7, c'est bien
- V : Oui, donne-les-moi. ((avec CL2 qui est entrain de chercher une paire)) la pointure 7 vous va bien. Voilà la 7. Ah, voici ((ouvre le placard)) Vous serez très à l'aise. Les vendeurs de journaux les utilisent très longtemps
- CL2 : ((essaie)) Pas bien
- V : Ou bien vous prenez les marrons ?
- CL2 : Non, monsieur. ((CL2 s'en va))
- CL : ((continue à essayer la première paire)) Mon Dieu, ça ne va pas
- V : Ou vous prenez ce modèle, il ne manque pas de beaux modèles, oui
- CL : Je veux choisir une grande marque. Une grande marque avec une peau mince, mince puis les noires
- V : Les Doctor anglaises sont très rares. Elles ne viennent plus ici. Prenez celles de Singapour. Elles sont très solides
- Vse : Il y a une paire de la pointure 6, monsieur ((donne la paire au client))
- V : Il y a les 6 marron. Essayez-les. Prenez-les si elles vous vont bien
- CL : Les Doctor de quel pays ?
- V : Les Doctor de Singapour. Elles sont très solides. Aussi solides que les Doctor de l'Angleterre
- Vse : Si vous voulez ce type de Doctor, il n'y en a pas
- CL : C'est solide ? C'est solide ?
- Vse : Très solide
- V : cette paire...
- CL : [Sinon après quelque temps...
- V : Même la forme
- Vse : est aussi jolie
- V : Sa forme est aussi jolie
- Vse : Voilà ((sort la paire hors du sachet))
- V : Cette paire est très solide
- CL : ((prend un pied)) Elle n'est pas très brillante, n'est-ce pas ?
- V : C'est parce que cette paire n'est pas encore cirée
- CL : Je ne sais pas si elles sont solides. La forme est acceptable
- V : Mettez-les à vos pieds. Si elles vous vont bien, prenez. Si ça va bien, on parle du prix
- CL : Comme un produit de Saigon
- Vse : Les semelles du produit de Saigon sont très mauvaises
- CL : ((essaie une chaussure))
- V : Mettez-les à vos pieds
- Vse : Les mêmes semelles. Les semelles de luxe
- CL : Bien, elle me va bien
- V : C'est bien juste
- CL : ((veut essayer l'autre))
- V : Dénouez bien les lacets. Voilà, que vous mettez un jean ou un pantalon, c'est aussi bien
- CL : ((fait quelques pas, un ami de CL entre))
- V : ((hoche la tête)) Jolies

- CL : Ça va... Est-ce que je peux téléphoner ?
 V : Vous appelez à l'intérieur du pays ?
 CL : J'appelle...
 V : Vous appelez à l'intérieur du pays ?
 CL : Pékin, J'appelle à Pékin
 V : A Pékin ?
 CL3 : On téléphonera là-bas tout à l'heure
 V : Tout à l'heure, vous allez là-bas ((indique à gauche du magasin)) Si à l'intérieur, ça va ?
 CL : Cette paire coûte combien ?
 V : Cette paire, 280
 CL : Bon, 250 je prends tout de suite
 V : Alors, je vous diminue 10, ça fait 270
 CL : 250, je vous donne les gros billets
 V : ((rire)) Bon, 260, je vous les vends comme souvenirs
 CL3 : Ça suffit
 CL : Bon, ça y est
 V : Je vous vends. Revenez ici, si elles sont bonnes ((met les chaussures dans le sac))
 CL : ((ouvre son portefeuille et compte de l'argent))
 V : Changez-moi des billets neufs pour faire des cadeaux aux enfants pendant le Têt.
 ((rire))
 CL : ((rire)) Changez en billets neufs pour faire des cadeaux ?
 V : ((à CL3)) Et vous, prenez une paire
 CL3 : Non, j'en ai déjà. Maintenant, je mets cette paire. J'ai déjà une nouvelle paire
 CL : ((donne de l'argent à V, V les donne à Vse))
 V : Hang, compte l'argent... Si elles sont bonnes, revenez ici
 CL : Je n'aime seulement les Doctor, J'achète cette paire pour disons acheter quelque chose seulement
 V : Mettez celles de Singapour seulement. Elles sont aussi solides que celles de l'Angleterre
 Vse : Maintenant, on ne vend plus celles de l'Angleterre
 V2 : Cette paire, on la vend combien ?
 V : 250
 V2 : Très bon marché
 CL : D'accord, Je reviendrai quand j'en aurai besoin
 V : D'accord, merci, monsieur
 ((les clients s'en vont))

Interaction 3

- ((coupure))
 CL : Elles ne sont pas assez large. Elles serrent les pieds
 V : Mettez-les. Elles s'élargiront pour être juste
 CL : ((prend une autre paire))
 V : Cette paire ne va pas avec vos pieds
 CL : ((indique une autre paire)) Cette paire me convient ?
 V : ((prend la paire et la donne au client))

- CL : Combien ?
V : Cette paire, 450
CL : ((...))
V : Quoi ?... Asseyez-vous pour les essayer
CL : Je suis en train de choisir, laissez-moi choisir d'abord
V : Vous choisissez un autre modèle ?
CL : ((fait un tour du magasin et sort))

Interaction 4

- ((Le client est entrain de regarder une paire dans le placard, V s'approche))
V : Ouvrez le placard pour voir, monsieur
CL : ((ouvre le placard et prend la paire)) Cette paire est petite ou pas, monsieur ?
V : Elle est petite, c'est pour les pieds de qui ?
CL : C'est 38 que je cherche
V : ((donne une autre paire au client)) Cette paire est petite
CL : Encore large
V : Il y a des paires plus petites, laissez-moi chercher
CL : Mes pieds sont petits comme ça
V : Il y a des petites, laissez-moi chercher. Hang, est-ce qu'il y a une petite paire de ce modèle ? Il y a quelques paires, n'est-ce pas ?
Vse : 39 ?
V : Oui, 39 sera juste
CL : Trop large, non ?
V : Une paire de 39 vous va bien. J'ai peur que ce soit encore trop serré
CL : Non, non mes pieds sont très petits
Vse : D'accord, mettez-les pour voir
V : Je vous les prends pour savoir que c'est juste ou pas
Vse : D'accord, sortez-les pour voir...((sort les chaussures du sachet))
V : Cette paire est vraiment jolie. Elle va bien avec les pieds épais
Vse : Voilà, 38
V : Voilà, 38, monsieur. ((indique la pointure au client))
CL : ((essaie)) Je ne sais pas si elle me va bien
V : Vous ne mettez pas encore les chaussettes pour essayer
CL : Cette paire coûte combien ?
V : Cette paire coûte 280
CL : Combien ?
V : 280
CL : ((secoue la tête et sort))

Interaction 5

- ((coupure))
CL : ((regarde les chaussures à ses pieds)) Les bouts sont trop carrés
V : Cette paire doit avoir les bouts un peu carrés pour être jolie. Vous voulez le modèle avec des bouts pointus ?

- CL : Ils doivent être un peu effilés
V : Pardon ?
CL2 : Ils doivent être effilés un peu ici ((indique au bout de la chaussure))
V : Cette partie est déjà effilée comme ça
CL2 : Comme ça, c'est trop carré
V : Hm, Vous avez tort. Cette forme est la plus effilée. Plus effilée, elle ne vous va pas. Effilé comme ça, plus effilé, comment pouvez vous les mettre ? Vos pieds sont bien épais comme ça
CL : ((fait quelques pas)) Hm... Cette paire coûte combien ?
V : Quelle paire, monsieur ?
CL : La paire de tout à l'heure
V : Cette paire ? ((indique la paire par terre))
CL : Ouais
V : Cette paire, vous en avez déjà acheté
CL : Ouais
V : En achetant, vous connaissez déjà le prix
CL : Si je les aime, je les achèterai
V : Il ne vous faut pas vous intéresser au prix, ce sera le prix pour les intimes
CL : Je fais un tour, si je les aime, je reviendrai
V : C'est aussi bien. Il n'y a aucune paire dont vous aimez mieux la forme que celle-ci ((met les chaussures dans le sachet))
((CL sort))

Interaction 6

- ((CL prend une paire pour voir))
CL : Cette paire est bien lourde, plus lourde que la mienne
V : A la main, elle est comme ça. Aux pieds, elle sera plus légère. C'est parce que vous la prenez à la main, aux pieds, elle est très légère
Vse : ((prend la paire et ouvre le sachet)) Les chaussures sont de bonne qualité
V2 : Environ votre âge, elle vous va bien
V : Cette paire est bonne
V2 : Cette paire est élégante
CL : ((regarde la paire)) Oh, cette paire, qu'est-ce qu'elle a ?
V : Où monsieur ? Non, elle n'a rien
CL : Voilà ((indique la partie décollée))
Vse : [Ce produit n'a pas de fautes
V : Cette trace est celle de pression
CL : Cette paire a vraiment quelque chose
Vse : Où ? Faites voir ((prend la chaussure et voit la partie décollée))... Vous l'ouvrez, l'ouvrez comme ça, je mets un peu de colle ((donne la chaussure au client))
V : La colle, on n'en a plus
Vse : Il en reste encore
V : Comme ça, mettre un peu de colle, tout ira bien
Vse : ((cherche le tube de colle)) Je le laisse ici, il vient le prendre tous les jours.
V : Nous achetons de la colle et il en emprunte
Vse : Ouais, c'est bien détestable

- V : Là, là. ((prend le tube de colle))
Vse : Ah, c'est ça
V : On n'en utilise pas beaucoup. Il emprunte d'abord le tournevis puis la colle
Vse : Puis, la colle, la colle On l'achète et il emprunte
V : [Cette colle marche bien ((ouvre le tube de colle)). Je vous la colle. Elle sera plus collée qu'avant. Ce n'est rien
CL : Collez pour voir
Vse : Laissez, je vais le faire. Il ne faut pas verser comme ça. Un tout petit peu, ça se colle bien... ((V met de la colle au lieu décollé)) C'est trop ((une minute après))
V : Bien solide ((donne la chaussure au client)) Plus collé que quand elle est neuve
CL : ((regarde en touchant le lieu collé))
Vse : ((à V)) Ferme le tube de colle. ((à CL)) Ça ne fait rien. Elle est bien collée
V : Bien solide... Achetez cette paire, je vous donne une garantie d'un an
CL : Après l'achat, c'est terminé
V : Non, je fais des garanties aux clients. Si vous voulez, je vous fais une garantie d'un an. S'il y a des problèmes, j'assumerai la responsabilité ((Coupure))

Interaction 7

- ((Une femme et son fils entrent dans le magasin))
Vse : Vous cherchez des chaussures pour ce petit ?
Cle : Oui
V2 : Regardez
V : Regarde, petit
Vse : Prends cette paire ci, petit ((indique une paire))
Cle : Il veut une paire avec des bouts levés, madame
V : ((sort une autre paire)) Voilà, les bouts levés
Vse : Les bouts levés, prend cette paire
Petit : ((secoue la tête))
V : Voilà, enlevés. ((indique une paire assez grande))
Vse : Non, pour le petit
V : Le petit, mais ses pieds sont assez grands, cette paire lui va bien
Cle : 36 lui vont bien
V2 : Voilà, cette paire ((sort une paire 36))
Cle : Mais, la couleur, j'ai peur qu'il ne l'aime pas
V : Il y a d'autres couleurs, toutes les couleurs
Petit : ((prend la paire))
Vse : Tu l'aime ?
Petit : Il faut des ampoules
Cle : Est-ce qu'il y a des ampoules, monsieur ?
V : Non, c'est une semelle d'air, pour être plus tendre, quand on les met
Cle : Ce ne sont pas des ampoules
Petit : Il n'y a pas de boules d'air ? ((essaie))
Cle : C'est large dedans ?
Petit : Quelles sont les bonnes chaussures ?

Vse : Je ne sais pas ((rire))
Petit : Mais quelles sont les meilleures ?
Vse : ((rire, caresse la tête du petit))
V : Elles sont toutes bonnes, petit. Cette paire ? Elle est bonne. Je cherche la paire 36
Cle : Cette paire est jolie. Cherchez-lui cette paire
V : Prends cette paire, je cherche la paire 36
Petit : J'essaie, j'essaie un peu
V : Hang, prend la paire 36 dans le placard à l'extérieur
Vse : ((va chercher la paire, puis revient))
Cle : ((à Petit)) Tu marches sur mon pied
Petit : Je marche un tout petit peu sur ton pied...
Vse : ((retourne avec deux paires)) retire tes chaussures
V : Ce petit, il est drôle
Cle : ((rire))
Petit : Trop large
Vse : Mets-les
((Petit essaie))
V : Ça va, petit ?
Petit : ((secoue la tête))
Vse : C'est juste, un peu large, mais tu va grandir, ce sera juste
Petit : ((secoue la tête))
Vse : ((donne l'autre paire à Cle))
Cle : Cette paire est plus petite ((donne à Petit))
((Petit essaie))
Vse : C'est juste ?
Petit : C'est juste. ((fait quelques pas))
Cle : Cette paire coûte combien ?
Vse : Cette paire, 180
Cle : Bon, 140
Vse : Non
Petit : C'est trop cher.
Vse : ((rire)) Il dit que c'est trop cher
((coupure))

Interaction 8

((Le client entre, regarde les chaussures et prend une paire))
CL : Faites voir une paire 42
V : 42 ? ((va la chercher, et un moment après, revient)) Voilà 42 ((la donne au client))
CL : ((met les chaussures et regarde dans le miroir)) C'est trop petit
Vse : Petit, prenez 43
CL : 43, c'est trop large
V : Prenez 43 pour être à l'aise, monsieur
CL : 43, c'est un peu large
Vse : 43 pour être à l'aise
V : Prenez 42, elles seront élargies et ce sera juste. Mais au commencement, c'est un peu désagréable. 43 ou 42 c'est aussi bien pour vous

- CL : Un tout petit peu serré
V : Prenez 42, elles seront élargies pour être justes
CL : ((réessaie))
V : Dénouez bien les lacets pour voir. Donnez-moi vos pieds
CL : Non, pas nécessaire. Ce n'est pas nécessaire
V : Comme ça, c'est gênant
CL : ...Faites voir la paire 43
CL : ((V la lui donne, CL la prend et la met))
V : C'est juste ?
CL : Cette paire est plus large
Vse : Cette paire vous va très bien
CL : Quoi ?
Vse : Cette paire vous va bien
V : Personne n'a touché à cette paire, elle est très, très neuve
V2 : Les 43 sont larges, vous serez à l'aise elle ne serre pas votre pied
V : [Elle ne serre pas votre pied]
CL : Cette paire coûte combien ?
V : 280, monsieur
CL : Pourquoi ? C'est trop cher ?
V : Je dis le prix pour que vous la preniez, sinon...
CL : ((regarde dans le miroir))
Vse : Cette paire vous va très bien
CL : Diminuez
V : Bon, je vous prends 270
CL : Diminuez
V : Il ne vaut pas la peine de diminuer notre prix, 270 c'est déjà un prix raisonnable
CL : Je ne sais pas marchander
V : Bon, 260.000, il ne faut pas discuter, entre les jeunes
((...))
CL : Je ne sais pas s'il y a des défauts
V : C'est la marchandise toute neuve, monsieur. Comment peut-elle avoir des défauts ?
CL : Cherchez-moi une autre paire. Je vous dérange un peu
V : Ça ne fait rien. Prenez une autre paire ? Ces chaussures viennent de sortir du sachet, c'est toutes neuf
CL : ((indique l'étiquette)) Ça sert à quoi ?
Vse : C'est pour rendre les chaussures plus jolies
CL : Regardez, une trace
V : Oui, oh, ce truc, ça ne fait rien... Hang, cherche une autre paire
Vse : C'est une trace causée par l'entassement des paires
CL : Alors, cherchez-moi une autre paire
Vse : Ouais, attendez-moi un petit moment, je monte à l'étage pour prendre une autre paire
((Vse passe à un autre magasin pour chercher une paire))
...
CL : C'est trop long
V : Attendez une minute, elle monte seulement à l'étage
((coupure))

Interaction 9

- CL : ((reste à la sortie)) J'achète une paire de chaussettes
V : Prenez cette paire de chaussettes Nike ((prend les chaussettes dans le placard, les donne au client))
CL : Cette paire coûte combien ?
V : Cette paire coûte 10.000, monsieur
CL : ((retire ses chaussures))
V : Vous les mettez tout de suite ?
CL : ((hoche la tête))
V : Laissez-moi ouvrir le sachet ((ouvre le sachet et donne les chaussettes au client))
CL : ((met les chaussettes, paie, et s'en va))

Interaction 10

- ((CL entre dans le magasin, prend une paire de chaussures sportives))
V : ((s'approche)) Comment ça va ? Cette paire ?
CL : C'est assez bien
V : Cette paire est jolie, Adidas. Asseyez-vous pour les essayer
CL : Cette paire est trop grande, monsieur
V : Non, non, ce n'est pas grand. Cette paire a une petite pointure. Asseyez-vous pour les essayer
CL : Oui ((s'assoit et essaie))
V : Cette paire est tout juste. C'est la plus petite pointure
CL : Large
V : Ce n'est pas large. Laissez-moi mettre les doublures. Cette paire a la pointure la plus petite. ((CL retire les chaussures pour que V mette les doublures))... Comme ça, c'est juste
CL : Les doublures sont un peu trop larges, monsieur ?
V : Non, tant pis, on les plie, tout à l'heure, on les recoupera
CL : ((réessaie))
V : C'est bien juste
CL : ((fait quelques pas)) Elles paraissent trop grandes ?
V : Les chaussures doivent être comme ça. Elles sont jolies, jolies. Pas grande.
CL : J'ai peur qu'elles soient trop bariolées
V : Ce n'est pas bariolé. Les couleurs comme ça, ce n'est pas bariolé. Seulement trois lignes. Pour les sportives, c'est encore peu. Voilà le miroir
CL : ((regarde dans le miroir))
V : Vous les trouvez jolies ? La forme a l'air forte. C'est court. Elles paraissent grosse. Jolies chaussures
CL : Ça va ?
V : Cette paire vous va tellement bien. C'est la marchandise coréenne. Elle a une bonne qualité
CL : ((regarde les chaussures)) Cette paire coûte combien, monsieur ?
V : Cette paire, 210, cette marchandise est la marchandise coréenne
CL : ((retire les chaussures et les prend à la main))... Cette paire vient de la Chine

- V : Cette marchandise est un produit de haute qualité, joli produit
CL : Même de bonne qualité, ça ne fait pas ce prix
V : ((rire)) C'est le produit...
CL : C'est vraiment coréen ?
V : ((indique les mots aux semelles)) Voilà, Coréa
Vse : Bon, si vous voulez les prendre. Vous proposez combien ?
V : Autour d'ici, il y a seulement les produits coréens, si ce sont les produits chinois, ce sont des produits de bonne qualité. Pour les produits chinois, il y a des paires qui coûtent même plus d'un million... Cette paire vous va très bien. La forme est très jolie. Ça va bien
CL : C'est le prix exact, monsieur ?
V : Je vous diminue : : à 200. Même les produits de Taiwan coûtent déjà 120. Ecoutez, Vous pouvez acheter à combien ? Proposez comme vous voulez
CL : 100, ça va, monsieur ?
V : NON
Vse : Les marchandises dedans n'ont pas le prix de 100, monsieur. Ou vous prenez les produits de coopération
Vse : Un produit de coopération coûte déjà 100
CL : 120
Vse : Seulement un produit de coopération a ce prix
V : Un produit de Taiwan, vous devez acheter à 100. ce produit n'a pas ce prix
Vse : [Chaque produit a son prix
CL : Bon, vendez
Vse : Mon Dieu : "vendez" ! Proposez un meilleur prix
CL : ((indique une autre paire)) Et cette paire, ça coûte combien ?
Vse : Quelle paire ?
V : Cette paire là coûte 180
CL : Jusqu'à 180 ? C'est trop cher
V : Oh, les marchandises ici sont toutes jolies
CL : Bon, je propose un autre prix. 130 ça va ?
V : ((rire))
Vse : Même vous me proposez 160, je ne peux pas les vendre
CL : Là bas, ça coûte seulement 130
Vse : [Ouais, avec 120, 130 on ne peut acheter que les paires de mauvaise qualité
((CL s'en va))

Interaction 11

- ((Deux jeunes filles entre dans le magasin, regardent les chaussures))
Cle1 : Je veux voir cette paire, madame ((indique une paire dans le placard))
Vse : Quelle paire ?
Cle2 : ((indique de plus près la paire))
Vse : ((ouvre le placard, prend la paire, la donne à la cliente))
Cle2 : Cette paire ? Il faut une plus grande pointure
Vse : Oui, regardez-la, puis, je prendrai une grande paire. Vous aimez ce modèle ?
Cle1 : Cette paire là coûte combien ?

- Vse : Quelle paire ?
Cle1 : ((indique la paire dans sa main))
Vse : Cette paire fait 180
Cle2 : Et cette paire ? ((indique une autre paire))
Vse : Cette paire fait 250
Cle1 : ((prend la paire à 250)) J'ai peur que cette paire soit large
Cle2 : Essaie-la
Vse : Essayez-la
Cle1 : ((retire ses chaussures et essaie))
Vse : Vos pieds sont petits, n'est-ce pas ?
Cle2 : Il y a quelque chose qui ne va pas. Prends l'autre paire et essaie-la pour voir. Le pied gauche, mets-le
Cle1 : ((prend la petite paire)) Un peu petite
Vse : C'est juste. Essayez-la. Vos pieds sont très petits.... ((indique une autre paire))
Prenez celle-ci, c'est mieux
Cle1 : Vous avez les souliers de femme ?
Vse : Les souliers de femme, il n'y en a pas. Vous êtes petite. Cette paire vous va mieux.
La paire là est grossière
Cle1 : ((essaie la paire que Vse propose))
Cle2 : C'est serré ?
Vse : C'est à la mode. Les chaussures avec du filet. Ce n'est pas serré. Mettez vos pieds par terre... Mettez bien vos pieds par terre. Il ne faut pas protéger les semelles
Cle1 : ((fait quelque pas))
Vse : Puis, serrez bien les lacets
Cle1 : Je veux voir la paire jaune safran
Cle2 : Tu prends cette couleur ?
Vse : C'est la même...((donne la paire à Cle1 qui s'assoit pour essayer la paire bleue))
Voilà, cette forme est beaucoup plus jolie. Levez-vous et regardez dans le miroir là-bas. ((indique le miroir))
Cle2 : Mets les deux pieds
Cle1 : ((met l'autre pied et regarde dans le miroir))
Cle2 : Prends la paire jaune safran pour essayer. Un pied de l'une et un pied de l'autre
Cle1 : La paire jaune safran est la même ?
Vse : Même modèle, Seule la couleur est différente
Cle2 : Seule la couleur est différente
Vse : Essayez la couleur que vous aimez
Cle2 : Tu prendras celle que tu préfères
Cle1 : Je prends quelle couleur ?
Cle2 : On ne le sait qu'en les mettant
Cle1 : ((réessaie la paire bleue))
Vse : Serrez bien les lacets, mademoiselle
Cle2 : Je trouve que la paire jaune safran a une forme plus jolie
Vse : Non, le même modèle
Cle1 : Le même
Vse : La paire jaune safran est plus longue, n'est-ce pas ? Cette pointure est plus grande et l'autre est plus petite
Cle1 : Le même
Vse : Et la forme est la même. Elles ont la même "mère"

- Cle2 : La paire jaune safran est mieux
Cle1 : La paire bleue n'a pas de pointure plus grande ?
Vse : Ouais, il n'y a pas de pointure plus grande
Cle2 : Un peu serré ?
Vse : Plus grande d'une pointure
Cle1 : Madame le prix est combien ?
Cle2 : [Le prix est combien ?
Vse : On ne peut diminuer qu'un tout petit peu
Cle2 : On a acheté déjà ici
Vse : Vous avez acheté ici, alors...
Cle2 : [On a acheté une paire bleue ici. 180 ((rire)) 180
Vse : ((rire)) Vous dites puis vous riez. Il n'y a pas le prix de 180 pour ces chaussures. Ces chaussures...
Cle1 : C'était le prix exact
Cle2 : J'ai acheté une paire bleue ici
Vse : Alors, vous avez acheté ici. Vous avez connu le prix. Comptez de l'argent et payez. Il ne faut plus marchander
Cle1 : Plus de deux cent
Vse : Faut pas discuter
Cle1 : Plus de deux cents, madame
Vse : 220 c'est le prix de vente
Cle2 : [Ce n'est pas ça. L'autre jour, j'ai acheté justement 200, n'est-ce pas ?
Cle1 : 200
Cle2 : On a acheté une paire bleue, ce n'est pas ça ?
Cle1 : Oui, 180 seulement
Vse : Une paire bleue ?
Cle2 : ((indique une paire Reebok))
Vse : 180 pour ce type, 180 pour Reebok, Nike est plus élevé
Cle2 : Bon, 200
Vse : 200, je ne peux pas vendre cette paire. Cette paire...
Cle2 : [Est-ce qu'il y en a d'une autre pointure ?
Vse : Il y en a. L'important, c'est le prix. La pointure n'est pas un problème... Ne vous en faites pas. Je vous assure le prix
((Cle1 et Cle2 se discute))
Vse : Mettez-les avec un pantalon à jambe large comme ça, c'est très joli. Les jambes de pantalon larges vont bien avec cette paire
Cle1 : Ça ne va pas, madame ?
Vse : Quoi ?
Cle1 : Ça ne va pas ? 180
Vse : Non, vous proposez un prix trop loin. Vous avez dit que vous avez acheté ici
Cle2 : Cette paire est plus jolie
Vse : Cette paire jaune
Cle2 : N'est-ce pas ?
Vse : ((rire)) Toutes les paires sont jolies. Achetez deux paires, trois paires pour changer.
Cle1 : Je n'ai pas d'argent
Vse : ((rire))
Cle2 : Comment ? Toi
Cle1 : Je prends une pointure plus grande

Vse : Bon, je prends 210, c'est le dernier prix
Cle2 : 200, alors
Vse : Je vous assure le prix, Si vous trouvez un meilleur prix, apportez-la ici
Cle1 : 200 seulement
Vse : 200, ce n'est pas possible
Cle1 : Seulement 10.000, c'est rien
Cle2 : [On a acheté ici plusieurs fois, vous ne vous rappelez pas de nous
Vse : Voilà, 10.000. Vous achetez de petites choses à manger avec ça, mais il faut laisser un peu de bénéfice au magasin
Cle1 : J'achète au juste prix, j'ai déjà acheté ici
Cle2 : [C'est le juste prix
Vse : Euh, Comment pouvez-vous acheter cette paire à 200.
Cle2 : C'est vrai, 200
Cle1 : Mon amie a acheté
Vse : [210 ?
Cle1 : Mon amie a acheté, c'est pas moi... Quel malheur ! Je mens pour quoi faire ?
Vse : [Bon, comptez de l'argent. Je vous vends vite pour servir les autres ((rire))
Cle1 : Je prends la pointure 3
Vse : Montrez-moi, c'est quelle pointure ?
Cle1 : Cette pointure ? ((...))
Cle2 : Tu préfères la jaune safran ou la bleue ?
Vse : Vous aimez quelle couleur ?
Cle1 : Je ne sais pas quelle couleur que je préfère. ((rire))
Cle2 : ((rire))
Vse : ((rire))
Cle1 : Toutes les deux, la jaune safran et la bleue. ((rire))
Cle2 : Incroyable ((rire))
Vse : Prenez-la jaune safran
Cle2 : Prends la jaune safran, ce serait mieux
Vse : C'est plus attirant, la paire jaune safran. Cette couleur ((indique la paire bleue)) c'est plutôt pour les garçons. Avec cette couleur vous pouvez mettre n'importe quelle couleur de vêtement
Cle2 : ((rire)) Maintenant, elle ne sait plus quelle couleur choisir
Vse : Parce qu'elle est plus attirante
Cle1 : ((secoue la tête))
Vse : Non, Je dis sincèrement
Cle1 : D'après toi, quelle est la meilleure couleur ?
Vse : ((rire)) Maintenant tu mets une veste bleue. Cette va moins bien que l'autre. Sincèrement. Les jeunes filles achètent souvent cette paire
Cle2 : Réfléchis bien ((rire)) réfléchis bien
Cle1 : Une paire qui a toutes les deux couleurs, la jaune et la bleue
Vse : Alors, chacune achète une paire : :chacune achète une paire. L'une achète la bleue, l'autre la jaune
Cle1 : J'achète un pied de chaque paire
Vse : Ouais, vous pouvez acheter un pied de chaque couleur, puis payer deux paires
Cle1 : ((rire))
Vse : ((rire))

- Cle1 : C'est drôle
Vse : Comment c'est drôle ? Le magasin peut servir n'importe comment
Cle2 : Et alors ?
Vse : Non, je dis sincèrement, cette paire vous va mieux ((indique la paire jaune))
Cle2 : Donnez-moi la paire bleue
Vse : Cette paire vous va bien ((cherche une paire bleue pour Cle2))
Cle1 : J'aime bien
Cle2 : Les couleurs sont jolies
Vse : ((apporte une paire bleue)) Cette paire a une belle couleur
Cle2 : Non, je prends le pied...
Vse : Quoi ?
Cle1 : L'autre pied, Cette paire a quelle pointure ?
Vse : Oui, ((ouvre le sachet et donne un pied à Cle2)) Ses pieds sont plus petits, n'est-ce pas ?
Cle1 : Non, même taille
Vse : C'est vrai ?
Cle1 : Même pointure
Vse : Mais quand vous la mettez, vos pieds ne touchent pas le bout, c'est ça ?
Cle2 : ((met chacune à un pied)) La jaune est juste, la bleue est un peu serrée
Vse : Serré au bout ?
Cle1 : Ou bien, il y a encore du papier
Vse : Ou bien, il y a encore du papier ((rire)) On n'a pas tout retiré. On n'a pas encore retiré tout le papier
Cle2 : ((met sa main dans la chaussure))
Vse : Il y en a ?
Cle2 : Il y en a un morceau ((retire du papier et réessaie))
Vse : C'est juste ?
Cle2 : Comment ?
Vse : Est-ce que la jaune est belle ? Voilà, la jaune est si jolie. Elle exprime la jeunesse. Vous mettez un pantalon noir ou bleu. Tout va bien. Elle est plus attirante que la bleue. La bleue est plus foncée. La jaune safran, c'est pas la jaune
Cle2 : Comment ?
Cle1 : Je ne sais pas quelle couleur que je vais prendre
Vse : [((rire)) Toutes les deux couleurs sont belles, prenez les deux paires. Prenez deux paires pour changer, échangez-les entre vous
Cle1 : Disons, la bleue est aussi jolie, n'est-ce pas ? Toutes les couleurs vont bien.
Vse : ((rire))... Vous prenez quelle couleur ?
Cle1 : A ton avis ?
Cle2 : Toutes les couleurs sont belles
Vse : Toutes les couleurs sont belles, vous voyez ?
Cle2 : ((rire))
Vse : C'est clair que la jaune safran est plus attirante... Bon, achetez cette paire, d'accord ?
Cle1 : Tu préfères la jaune safran ?
Cle2 : Ça dépend de toi, ça ne dépend pas de moi
Vse : Votez, Cette paire vous va très bien, on va vendre toutes les jaunes safran. ((rire, met les chaussures dans le sachet))
((Cle1 et Cle2 regardent les autres paires))
Cle1 : Je veux voir cette paire

- Cle2 : 180, c'est ça ?
Vse : Quoi ?
Cle1 : Cette couleur est moche
Vse : La paire jaune noir est aussi très jolie. Sincèrement. Elle paraît comme ça. Mais à pied, la paire jaune noir est aussi très belle
Cle2 : ((indique la paire jaune safran)) Bon, prends cette paire là
Vse : Vous prenez cette paire ?
Cle1 : Cette paire ?
Vse : Vous réfléchissez trop et puis vous allez acheter trois paires, je vais mourir
Cle1 : ((prend la paire bleue)) Cette paire est aussi jolie, n'est-ce pas ?
Vse : ((rire))
Cle1 : Je prends la paire jaune safran ?
Cle2 : C'est aussi bien, avec la paire jaune safran, c'est plus facile de t'habiller.
Vse : Avec la paire jaune safran, c'est bien facile de s'habiller. Ça va bien avec un pantalon jaune ou bleu...
Cle1 : Facile de m'habiller. Laissez-moi payer ((donne de l'argent à Vse))
Vse : Voilà, de l'argent ((rire et prend l'argent))
Cle1 : Oh, qu'est-ce que c'est que ça ?
Cle2 : Cette paire te va bien ?
Cle1 : Elle me va bien
Vse : Levez-vous
Cle1 : Ces chaussures ? ((indique la semelle))
Vse : C'est une semelle collée
Cle2 : C'est bien, ces chaussures
Cle1 : Ces chaussures, j'en ai déjà acheté, 220, 230
Vse : Voilà, vous voyez ?
Cle1 : Un autre type, ce n'est pas ce type
Vse : Même type
Cle1 : Les chaussures qui tiennent mieux les pieds
Vse : Jamais, je ne vends à ce prix
Cle1 : vous vendez déjà, j'en ai acheté
Cle2 : [Vous vendez déjà, on en a acheté
Vse : Je vends au prix d'achat
Cle1 : Cette paire coûterait seulement 180
Vse : Non, Jamais il n'y a ce prix
Cle2 : Aujourd'hui, on achète à un prix fou
Vse : [Faites un tour de Hanoi, vous ne pouvez pas l'acheter à ce prix
Cle1 : Mon Dieu
((Les clientes sortent))

Interaction 12

- ((Un interprète accompagne un client indien. Ils entrent et regardent les chaussures))
V : ((s'approche)) *What size ?*
CL : *What size is it ?*
Inter : *Forty three*
V : *Forty three*

- CL : *It's not for me, forty three*
V : *What size ? ((à Inter)) Sa size est quelle pointure ?*
Inter : *Ceci est, c'est quelle pointure ?*
V : 43
Inter : *It's forty three*
Vse : *You can... You can*
CL : *It's not for me. It's smaller I think*
Inter : *Smaller ?*
CL : *I want the size te.*
Inter : *Size ten ?*
Vse : *Ten c'est à dire dix, dix dix c'est 43*
Inter : *You see ((...))*
CL : *I want the size ten*
Vse : *Pointure dix*
Inter : *Size ten for which country ? Size ten for which contry ?*
CL : *USA*
Inter : *USA, OK, Size ten really ?*
Vse : *Il n'y en a pas*
Inter : *Euh, une très grande pointure comme ça*
V : *Cette pointure est très grande, monsieur*
Vse : *Ce modèle lui va ?*
((Inter échange avec CL))
Inter : *Hier, il a vu ici. Il y a une pointure 10, Il dit qu'il a vu ici hier*
V : *10, ou bien il se trompe avec un autre modèle*
Vse : *Ou bien, il se trompe avec un magasin. Je veux dire un autre modèle*
V : *Voilà, ces modèles là*
((Inter échange avec CL))
CL : *Yesterday, I saw there this size 10*
Inter : *Yes, Il dit qu'il a vu hier la pointure 10*
Vse : *[Quoi ? Quoi ? Size ten, c'est ce modèle ?*
Inter : *This kind ? ((indique une autre paire))*
CL : *No, This ? No, I want this ((indique la paire dans sa main))*
V : *Cette paire est très grande*
Vse : *Voilà*
Inter : *Il n'y a pas une pointure plus grande ?*
V : *Celle-ci est la plus grande*
Inter : *La plus grande ?*
V : *Oui, la plus grande, pour les autres modèles, il y en a*
Inter : *((à CL)) The biggest one. Do you want this ? ((indique un autre modèle))*
CL : *No, no*
Inter : *Only this ?*
CL : *((hoche la tête)) Only this*
Inter : *Il n'y en a pas, on s'en va. ((sort avec le client))*
Vse : *Oh, Il regarde seulement, il n'achète pas*
((...))
Vse : *9,5 c'est déjà 45*
V : *10, c'est plus de 45*
Vse : *Il y a les chaussures à 9,5*

- V : Cette paire est de 9,5
 Vse : Appelle-les
 V2 : Monsieur
 V : Monsieur
 V2 : Eh, Eh
 V : Eh, Eh
 V2 : Il y a une grande paire
 V : Il y a une grande paire
 V2 : On vient de l'apporter
 ((Les clients ne retournent pas))

Interaction 13

- ((CL entre dans le magasin, regarde les chaussures et prend une paire))
 CL : Cette paire coûte combien, madame ?
 Vse : Cette paire là ? 550
 CL : Cette paire est chinoise ? Vous vendez les chaussures chinoises si cher comme ça
 ((CL repose la paire et sort))

Interaction 14

- ((La cliente est une japonaise, elle parle un peu vietnamien, une cliente fidèle))
 ((Coupure))
 Vse : Ce modèle ? Pour ce modèle, il y a seulement...
 V : Elle veut 36
 Vse : Bon, laisse-moi chercher. ((cherche dans le tas de chaussures))
 V : Cherche, il y a un paire de *six and half* ou pas ?
 V2 : Elle a regardé, cette paire est aussi bien
 Cle : Il n'y en a plus ?
 V : Il y en a. Attendez, une minute
 Vse : Ce modèle, il n'y en a pas, Long. Ce modèle n'a pas 39
 V : Il n'y en a pas ?
 Vse : Il y a seulement 38
 V : Regarde, la paire blanche là, voilà 39
 Vse : Où ?
 V : Tennis, là, là ((indique))
 Vse : Ah, oui, voilà ((montre la paire à la cliente)) Ah, oui, voilà, voilà
 V : Tennis là, là
 Vse : Celle-ci *for tennis*
 Cle : *Tennis kind, yes*
 Vse : *Good good for tennis*
 Cle : *Yes*
 V : Elle veut la pointure 44
 Cle : *Tennis, do you...* ((rire))
 V : Non, pour ce modèle, elle a dit qu'elle achetait une paire 9
 Cle : *OK, Tennis, this's OK, Tennis, six half*

- Vse : Euh
V2 : Elle dit combien ?
Vse : *One pair ? ...Voilà*
V : *Six and half ?*
Cle : *Six Six US, US Tennis six half*
V : *Nike, US, Six half*
Cle : *US*
Vse : *No ? ((secoue la tête, indique la paire))*
Cle : *No, Smaller one size*
Vse : *Ah, smaller*
V : *C'est-à-dire encore plus petite*
Vse : *Euh, euh comme ça, il y en a*
Cle : *((hoche la tête))*
Vse : *Cherche dans le tas de chaussures)). Il y en a plus*
Cle : *((rire)) Il y en a plus, c'est vraiment terminé ? Cherchez encore*
Vse : *Prenez un autre modèle*
Cle : *((regarde Vse, secoue la tête))*
V : *Elle ne comprend pas*
Vse : *Other design ?*
Cle : *Other design ? Tennis shoes ?*
Vse : *Yes*
Cle : *I want tennis shoes*
Vse : *Yes...So...((cherche une autre paire)) This's one ? ((la donne à Cle)) That's nice*
Cle : *((regarde les semelles))*
Vse : *The same, the same under*
Cle : *((silence))*
Vse : *The same, same*
V : *Celle-ci ? Elle l'appécie déjà*
Cle : *No, I don't want this one*
Vse : *((cherche une autre paire))*
Cle : *((rire))*
Vse : *Cette paire, d'accord ? Cette paire vous va ?*
Cle : *Retirez-les*
((...))
V : *Ah, pas possible. Elle propose 25.000*
Vse : *Oh*
Cle : *J'ai déjà acheté trois paires, n'est-ce pas ?*
V : *Je le sais. Ce type est plus cher*
Vse : *Twenty five US*
Cle : *Ah ((rire))*
V : *300.000*
Vse : *300 Three hundred, I...I say*
V : *[Voilà*
Cle : *three hundred ?*
V : *Pour ce modèle, la pointure la plus petite est combien ?*
Vse : *La plus petite pointure est 40, ah il y a 39 mais c'est 39,5*
V : *Il y a pas 31 et 32*
Vse : *Voilà, voilà*

- Cle : ((rire)) *Five and half*
Vse : Voilà
Cle : *Five half*
Vse : *US*
V : Cette paire fait 200.000, voilà
Vse : *Two hundred*
Cle : Hm
Vse : *This one, two hundred*
V : Je n'aime pas vendre de cette façon
Cle : ((rire))
Vse : *I have the same*
Cle : *The same, I went here. It's cheap ((...)) I will buy two*
Vse : *This one, two hundred*
Cle : *Two hundred, I know ((...)) I buy so many times*
Vse : ((ouvre les chaussures pour montrer à Cle)). *Oh, perfect, Cette paire est jolie*
Cle : *How do you think ?* Trois
V : Trois ?
Cle : *Yes ((...))*
V : Trois de ce type ? ... Elle veut une paire plus petite
Vse : *This is the smallest*
Cle : *It not good. Six half* exactement
((... Vse cherche une autre paire))
Vse : *What size ?*
Cle : *US six*
Vse : *Six may be*
V : *Six n'est-ce pas ?*
Vse : Euh
V : Elle cherche une paire de quelle pointure ?
Vse : Cherche, elle cherche une paire la plus petite, à pointure 39, ici il en y a seulement 40
V : La plus petite, c'est 38 ?
Vse : La plus petite, c'est 39, c'est pas 38, 39 est la plus petite
V : C'est 39 qui est la plus petite, cette paire est 39 ?
Vse : Euh
Cle : *I like six half*
V : La paire 39 vous va le mieux
Cle : *Six half* ((répond au téléphone))
V : Elle ne prend pas cette paire ?
Cle : Combien ?
Vse : Ah, combien, n'est ce pas ? le même prix que celle-ci... 250
V : Voilà, cette paire coûte exactement 250
Cle : 250, n'est-ce pas ?
Vse : [250
V : [250
Cle : ((elle parle japonais))
Vse : *Two hundred fifty*
Cle : *Two hundred*
Vse : Cette paire ((indique la première paire))
Cle : *Two hundred* ((hoche la tête))

- Vse : Cette paire, tu as dit son prix ?
V : [200
Cle : [*I think I will come back, I have gone to others shops, you sell too expensive*
Vse : ((rire))
Cle : ((rire))...Trop cher
Vse : Non, non, c'est pas cher. *Good type*
Cle : ((elle parle japonais)) *I think I will come back, pas d'argent*
Vse : ((rire)) Quelle façon de plaisanter
Cle : *I think* ((rire))
V : Elle me plaisante
Cle : *I think to you* ((rire))
V : ((rire))
Vse : On se plaisante comme ça
V : Elle est entrain d'attendre quelqu'un
Vse : Euh... vous n'avez pas d'argent
Cle : Euh, pas d'argent
Vse : ((rire))
V : ((rire)) Pas d'argent
Vse : Elle a choisi un tas et pas d'argent
V : Non, elle attend quelqu'un
Cle : ((...))
V : Je vous prête de l'argent
Cle : Quoi ?
V : Je vous prête de l'argent
Cle : OK ((rire))
V : Empruntez quelques billets pour les prendre
Cle : *Two hundred* ((rire))
Vse : Cette paire ? ((indique la paire de 200))
Cle : ((indique la paire de 250)) *Euh, Two hundred*
Vse : Non, Cette paire *two hundred*, cette paire *two hundred fifty*
Cle : ((indique la paire de 250)) *Celle-ci two hundred...If no, I come to another shop*
Vse : *Another shop*, on va vous étrangler
V : Pas d'argent tout de suite, c'est démoralisant
Vse : Comme ça, il n'y a plus rien à dire
V : Hier, elle a acheté, une paire à 200, maintenant, c'est uniquement 200, c'est détestable
Vse : Grande ou petite, longue ou courte sont aussi à 200 ((rire)) Mon Dieu, mon amie est drôle
((Il y a une voiture qui klaxonne, Cle se lève et sort))
Cle : *I will come back*
V : Demain, elle reviendra... De toutes façons, elle les achètera
Vse : Elle fait semblant comme ça... Ah, voilà son ami, voilà son amant
V : C'est détestable, pour une paire de 300, elle dit 200
Vse : Non, elle dit comme ça mais elle reviendra
V : Oui, tôt ou tard, elle reviendra, jamais à 200

Interaction 15

- ((un jeune apporte des chaussures au magasin pour les vendre))
- Jeune (V) : Vous achetez des chaussures ?
- Vse (Cle) : Montrez-les
- V(CL) : ((prend la paire que le jeune lui donne)) Cette paire fait combien ?
- Jeune : 400
- V : Mon Dieu... A ce moment, c'est difficile
- Jeune : C'est à vous de proposer
- V : ((Ouvre le sachet)) Trop élevé, vous dites un prix trop élevé, cette paire est normale
- Vse : En ce moment, c'est très difficile à vendre
- V2(CL2) : Cette pointure est trop grande
- V : C'est 43
- V2 : 43 ?
- V : 43, c'est difficile à vendre
- Vse : S'il y avait 38, ce serait facile à vendre
- Vse : 38 peut se vendre à 1.000.000. la paire blanche que Long a acheté d'avant
- V : Trop grande, si le prix est raisonnable, on achètera, si elle était petite...
- Jeune : Vous proposez combien ?
- V2 : C'est des chaussures vietnamiennes ?
- Jeune : ((...))
- V2 : Au bout de l'année, cette paire est acceptable. Si c'est raisonnable, on achète pour les utiliser
- V : Elevé, un peu élevé ((essaie))
- V2 : C'est juste ?
- V : ((secoue la tête))
- Jeune : Si vous prenez, proposez un prix. C'est comme vous vendez vos produits
- V : Bon, je vous propose 200, si ça marche, vendez-les, actuellement, la vente ne marche pas
- Jeune : ((rire, secoue la tête))
- V2 : Vous avez une paire seulement ?
- Jeune : Il y a deux paires
- V : Quelle pointure, l'autre ?
- Jeune : C'est exactement comme ça
- V : C'est aussi une paire 43 ?
- Jeune : Oui
- V : Vous n'avez pas la petite pointure, comment ça marche ? ((rire))
- Jeune : Si elles étaient petites, je ne devrais pas venir ici. 400, vous ne prenez pas ? ((met les chaussures dans le sachet))
- Vse : Bon, je vous propose 450, les deux paires
- V : 450 deux paires, si vous voulez les vendre, vendez-les
- Vse : Si elles sont petites, c'est facile à acheter
- V : Elles sont énormes et normales, ce n'est pas joli
- Vse : Pas joli
- V2 : Long, c'est encore large pour toi ?
- V : Oui, ma pointure est 42, c'est encore large
- V2 : 42, 43 trop grande ((Le jeune s'en va avec son sac))

Au magasin de cadres artistiques

Interaction 1

- CL : Khung kính này bao nhiêu tiền một mét ?
V : Khung kính ở đây... Em bán 50.000 một mét anh ạ
CL : Đắt thế cơ à ?... Khung nhôm, khung nhôm [bao nhiêu...
V : [Khung nhôm không có ở đây... Em chỉ làm khung gỗ thôi ạ
CL : Khung đặt mới được à ?
V : ... Vàng
CL : Cái này có vẻ hợp hơn nhỉ ?
V : Kiểu này thì đắt đấy. Cái kiểu này thì... đắt lắm anh ạ
CL : Kiểu này á ? ((chỉ vào khung mẫu))
V : Vàng
CL : Kiểu này bao nhiêu tiền một mét dài ?
V : Cái này... 25.000 một mét dài
CL : 25.000 một mét dài cơ à ?
V : Vàng... Anh làm sang khung thường hơn. Nhiều cái cũng... Nó rẻ hơn mà nó có tính nghệ thuật hơn. Chứ còn cái này, hàng này là hàng khung tranh, nó không nghệ thuật
CL : Không nghệ thuật đâu nhỉ ?
V : Chứ cái thảm của anh là cái thảm nào ?
CL : Đây này
V : Đây á ?... Mẫu không quan trọng, ví dụ như mẫu này, vẽ sau mình lên tranh mẫu gì chả được... Cái khung kiểu này là đẹp này ((cầm mẫu đưa cho khách)). Đây cái kiểu này cũng đẹp anh này
CL : ừ, kiểu này bao nhiêu tiền một mét ?
V : Kiểu này hơn 10.000 một mét ((...)) đơn giản mà đẹp
CL : Kiểu này à ?... Kiểu này cũng được ((gật đầu, chỉ một kiểu khung khác)) khung của mình đấy à ?
V : Kiểu này đấy cũng : :đẹp. Nhưng mà dài loan. Nhưng mà nó kêu như là... nếu mà so loại mặt phẳng nó không mịn bằng
CL : à... Cái này... lắp cái này đẹp hơn à ?
V : Trông nó nghệ thuật
CL : Bao nhiêu tiền một mét dài ?
V : Cái này mười ((...)) mười ba nghìn anh ạ
CL : 13.000 cơ à ?
V : Vàng... không anh... lấy hàng : : kiểu này cũng đẹp anh này... Kiểu này đại khái nó đắt 16.000 cơ. Riêng hai khung này 13.000
CL : Bắt đầu đi, rồi nói giá khác
V : Cái này của anh là bao nhiêu mét ?
CL : 5 mét
V : Khố 1m x 1,5m hả ?
CL : Vàng... Thế còn : : kính tính bao nhiêu tiền một mét ?
V : Cái thảm : : thì anh không nên dùng kính. Thảm thì anh căng lên thôi, xong rồi ...
CL : [Được
Không ?
V : Được... xong ở ngoài em làm giấy si cho anh... nó đẹp hơn, nó nhẹ hơn... Làm khung kính nó nặng. Treo một thời gian nó sẽ... nó to quá. Làm thì làm được thôi

- Nhưng mà em, ý em làm cho khách, em khuyên thật...
- CL : Thôi được rồi
V : Cũng chẳng có gì là xấu cả
CL : Được... chả được... nó căng như thế này ý gì ? ((chỉ vào khung mẫu))
V : Vàng ((gật đầu))
CL : Thôi cứ lấy mình bớt 1.000 một mét đi ((...)) Hôm nào ra mua mấy cái trang vẽ treo
V : Được, thôi được
CL : Bao giờ lấy ?
V : Thôi để tuần sau đi
CL : Thôi tuần sau, thôi được nhớ ?
V : ... Làm cho nó đẹp
CL : Tranh này đẹp lắm đấy
V : Vàng, em biết rồi
CL : Nhớ làm bóng... giấy bóng cho mình đẹp nhớ. Đóng ngay như thế chính nó mới bóng.
Đây giấy bóng kính chứ gì ?
V : Đây là là ấy đây là là đây giấy bóng kính của nhật...
CL : Đây í gì ?
V : Đây khung làm được...
CL : Đây í gì ?
V : [... nó áp như mặt kính
CL : Không việc gì chứ gì ?
V : ... Anh yên tâm. Không bao giờ nó bị chùng đâu. Nó sẽ căng như kính trong khung í
((...))
CL : ...Kính này là kính mấy ly ? 2 ly à ?
V : 3 ly anh ạ... không, nhưng mà thăm thì anh không làm kính
((V đo thăm))
CL : ((...)) đánh khung cho bóng nhớ
V : Vàng
CL : ... Cái này mấy mét ?
V : Cửa anh là... 5 mét
CL : Thế thôi, giấy bóng kính có tính vào mình hay thôi?
V : Gì ạ?
CL : Giấy bóng thì thôi chứ?
V : ... không đây là tiền khung, chứ còn tiền... của anh 100.000
CL : Đắt tiền quá
V : Cửa anh, 5 mét, đã là 75.000 rồi
CL : Ồ
V : Bớt cho anh 1.000 một mét
CL : Ồ
V : Là 70... 70.000 với cả...
CL : Ồ
V : Giấy bóng với cả sườn ảnh... các thứ linh tinh, cũng phải 20.000 một mét, 20.000
CL : Ồ
V : Phải thế anh ạ... thường thường người ta căng một cái khung không lên như thế này, đã...
CL : Ồ
V : Cũng phải 10.000 à 20.000 một mét. Đây là em làm khung cho anh, thì thôi em lấy giá rẻ thôi
CL : Ồ

- V : ở đây không lo chắc chắn là của đẹp rồi
 CL : Hỏi cho biết ngữ ...biết rồi nhưng mà mình muốn...
 V : [Nó có kích thước rồi anh ạ
 CL : Cái này làm gì được 5 mét
 V : ((đo thửm cho khách xem)) Đây này
 CL : Mét tám à ?
 V : Mét tư
 CL : Mét tư à ?
 V : Mét tư
 CL : Đưa đây ((cầm thước đo))... mét tư cộng mét tư đúng không ?
 V : Đúng rồi
 CL : Hai nhân tám mười sáu... thế là mấy mét ?
 V : Mét tư với chín mười là hai mét ba... hai mét ba... hai mét ba là bốn mét sáu... trừ đi bốn mươi phân
 CL : Ừ((...)) bốn mét sáu... Thôi nhân đi, rồi bớt tiền cho mình
 V : Bớt cũng không đáng kể. Có mấy nghìn mà anh. Bốn mươi phân thì... Thôi em được cái em làm đẹp cho anh thôi
 CL : Làm đẹp nhớ
 V : Vàng được rồi
 CL : Thối được 100.000 à ?
 V : Vàng, 100.000 anh ạ
 CL : ((chỉ vào một bức tranh)) Cái này đẹp, tranh này đẹp này
 V : Anh... anh... bây giờ em mới để ý
 CL : Làm hộ mình nhớ
 V : Vàng, vàng... Cái này ba bốn hôm nhé
 CL : Hôm nay là mừng là : :
 V : [Hôm nay là chủ nhật thứ hai, thứ ba, thứ tư lấy
 CL : Ừ, nhớ... Tối làm ở đây cả chứ gì ?
 V : Vàng, tối em làm đến chín mười giờ cơ
 CL : Được, cứ làm cho đẹp... mà... bảo nó làm cho đẹp đấy nhớ, nếu mà...
 V : [Rồi, không đẹp
 khô...
 CL : [Đắt rẻ không
 quan trọng đâu
 V : Rồi, được rồi ... ((ho))

Interaction 2

- ((Cat))
 V : 60 x 80 khung kiểu gì mới được ?
 CL : Kiểu gì cũng được. Kiểu gì nó : : ... cái tranh cái tranh thôi mà. Đơn giản thôi
 V : Cái tranh chứ gì... như kiểu này được không ?
 CL : Đấy, kiểu này... à là bức bức ảnh ấy mà bức ảnh ấy mà
 V : ảnh thì lấy khung loại này ((chỉ một mẫu))
 CL : Đấy khung đấy à ?
 V : Đúng rồi
 CL : Dạng khung này có được không ? ((chỉ mẫu khung khác))

- V : Khung ấy cũng được nhưng khung này hay hơn. Một trong hai khung này trông nó mới sang anh a...
- CL : [Mà ảnh... cái ảnh này mà tối lắm. Viên của cái ảnh nó tối, khung sẫm nó át hết
- V : Ờ, thì bây giờ nhớ, ảnh viên nó tối, mà em cho vào đây khung, sau em bo trắng vào...
- CL : [Thì thì ... [tức là
bọc cái khung vào í gì ? Khung màu gì cho đẹp ?
- V : Khung màu này này ((Chỉ vào một mẫu))
- CL : Màu vàng à ?
- V : [Màu này mới đẹp... đẹp thì bo trắng vào thì ảnh nó sẽ tối nó nổi bật lên thì
- CL : [Đẹp hơn
khung màu đen chứ gì ?
- V : Đen trông xấu lắm
- CL : Ờ ... Bây giờ cứ lấy gọi là khung 60 x80 là được chứ gì ?
- V : 60 x80 à ? ảnh là 50 x70 cơ à ?
- CL : Ờ
- V : ảnh nó cũng to đấy... bây giờ phải biết chắc chắn ảnh : ... cứ cho là ảnh : :
- CL : [ảnh ảnh... nó ảnh là
- V : 50 x 70 đi
- CL : 50 x 60
- V : 50 x 60 này
- CL : ((...))
- V : Rồi rồi chắc ảnh 50 x 70 rồi
- CL : Ừ
- V : Em cứ cắt 60 x 80 là được... đấy là cả bo đấy
- CL : Đấy là cả kính cả khung đấy à ?
- V : Vâng, đấy là cả khung cả kính cả bo
- CL : Cả khung cả kính cả bo
- V : ((Chỉ vào một khung mẫu)) Khung như thế này này... anh cứ yên tâm đi
- CL : Khoảng như thế này à ?
- V : ((...))
- CL : 60 x 80 nó to như thế này chứ gì ?
- V : To lắm to hơn thế này nhiều
- CL : To hơn thế này nhiều... ờ mình treo thế mới đã
- V : Ờ... căn bản cái này nó mới có 50 x 70 thôi mà. 60 x 80 nó sẽ to mỗi chiều này... nó dài đến đây đúng không ? ((lấy tay ước lượng)). Đúng kh...
- CL : [Đúng rồi, mỗi chiều nó phải to
hơn chừng này này
- V : Đúng rồi ((chuông điện thoại))
- CL : ((ngấm khung mẫu)) OK
((đi ra))

Interaction 3

- ((Cắt))
- V : Chỉ có cỡ 20 x 30 thôi
- CL : Ờ, thế thì lấy 21 x 29,5 đi
- V : 21 x 29,5 à ?

- CL : Ừ
V : Chiều anh qua lấy
(...)
V : ... Anh treo vào ảnh hay treo vào tranh ?
CL : Ảnh vẽ ấy mà
V : Ảnh vẽ chơi là được í là được đấy (...)
CL : Khung ảnh bao nhiêu một mét dài hả anh ?
V : Đấy là cả khung. Khung của anh... khung cả kính tất cả
CL : Như đây ? ((chỉ vào một chiếc khung mẫu))
V : Đấy đấy (...)) nó như thế này này ((cầm khung cho khách xem)) khung của anh thế đấy
CL : Ờ anh làm cho em hai cái
V : Màu gì ?
CL : Màu : : đánh màu thật sáng
V : Sáng thế này chứ gì ?
CL : ... Sáng hơn thế này một chút
V : Sáng hơn thế này gì ?
CL : Vàng, sáng hơn một tí nhớ. Sau này còn đặt nhiều hơn
V : ... Cái này độ khoảng đầu giờ chiều anh qua lấy là được
CL : Vàng, thế thì em đặt tiền trước một cái nhớ
V : Ừ, đặt bao nhiêu cũng được sáng ngày ra thoải mái
CL : Vàng ... biết thế ... được nhớ ? ((đưa tiền cho V))
V : Sang bên tay trái này, ừ ((khách đi))
((Trao đổi với người làm, Khách quay lại))
CL : Ờ hay chiều em mang thử một cái xong lắp thử luôn một phát
V : Ừ
CL : Ngó cái nếu...
V : [ừ nếu được nếu mình cảm thấy thấy...
CL : [Đẹp xong rồi đánh màu luôn
V : Ừ
CL : Nhớ ?
V : Ừ
CL : Cứ tạm thời làm một cái
V : Cứ để cho một cái đến xem cho thoải mái xong rồi làm sau cũng được... ((ho))

Interaction 4

- V : Anh định mua khung treo tranh treo ảnh ạ ?
CL : Treo ảnh anh ạ ((cầm một cái khung))
V : Cái đấy thì : :
CL : [Nếu mà... em muốn mua kiểu dạng như thế này thì là... 70 x 100 thì là bao nhiêu ?
V : 70 x 1 m hả anh ? ((...))
CL : Em muốn làm cho cho cái... ừm à ừm cái cái lồng của cái khung ấy
V : Rồi
CL : Nó rộng ra một chút và : : em không muốn cho cái mặt kính chạm vào ảnh
V : Vàng

- CL : Thế có làm được không ạ ?
V : Làm được
CL : Bây giờ nó bảo là như thế này... nó có thể chạm vào
V : Rồi rồi
CL : ... Góc ảnh một thời gian sau cái ảnh nó...
V : [nó dán vào nó bong ra cái ảnh mình muốn cần thân và ấy thì coi như đi ép plát tích cái nó đảm bảo
CL : Nhưng mà ép plát tích mà để một thời gian thì nó cũng dính ở trong rồi...
V : Không ép plát tích ((...)) ép plát tích đi ảnh ở nhà có cái ảnh ép từ bé đến bây giờ hai chục năm cũng chả sao
CL : Nhưng mà ảnh của anh nó có to không ? ảnh của em nó to mà
V : [To chứ ảnh ở nhà to cục 80 x75
CL : A thế à ?
V : Thoải mái
CL : Thế mà sao bảo ép một thời gian nó kín thì sau...
V : [Thời gian không khó. Căn bản như thế này là mình phải tìm cái chỗ bây giờ mà nó ép plát tích nó đẹp í. Chả bao giờ nó bong ép tón không... đất đấy
CL : Không, ấy được
V : Đất đấy
CL : Đất à ?
V : Đất lắm đấy... Mình không nhớ cái ấy là bao nhiêu tiền nữa
CL : Em vừa hỏi họ bảo chỉ 25.000 thôi
V : Ở đấy chỉ khoảng 25, 27.000 thôi
CL : Vàng
V : Đấy ép thì để ảnh cẩn thận hơn
CL : Còn nếu không thì : : kiểu gì nó cũng bị mốc ảnh
V : Không, mốc ảnh nếu mà ảnh trừ trường hợp là ảnh lựa ảnh lựa thì cũng phải tâm cơ hai đến ba chục năm nó mới ố...chứ còn mình cứ coi như là ép plát tích vào cũng thì chẳng ảnh hưởng. Như người ta nói đấy ép ((...)) Kiểu như là lúc mà nó ép ảnh mà...
CL : [Vàng
V : Kỹ thuật nó không được tinh làm nó không được chuẩn í
CL : Vàng
V : Nó cái ảnh kiểu cái ảnh nhiều khi nó bị trôi đi nó vì thế vì thế rế bong lấm
CL : Ừ
V : Có bọt... chứ thực chất chẳng bao giờ nó bong cả... thôi cứ yên tâm mà làm như ở nhà vẫn ép ...ép thì yên tâm không sợ đâu
CL : Nhưng mà nếu mà không ép thì...
V : Không ép thì thường thế này... không ép...
CL : [Không ép í cách làm thế nào
V : [Thì cách làm như thế này... đóng sau thì đóng thêm cái kiểu như cái giấy ni lông ấy trong khung ấy
CL : Vàng
V : Kiểu như thế chống mốc ẩm í ((...)) bảo quản cũng khó. Riêng cái khâu này mình nên ép nó mới chịu đựng được
CL : Vàng anh cứ yên tâm đi... Thế này anh em mình chỉ sợ là : : Thấy người ta bảo là nhất là ...
V : Vàng
CL : Nhất là cái ảnh lựa người ta bảo cái ảnh lựa ấy...
V : À ảnh lựa không cần ảnh lựa thì coi như vô tư đi ảnh lựa thì cứ gọi là quá cả ép

- CL : Ảnh lựa không cần phải ép à ?
V : Ủ... ảnh lựa bây giờ nó có cả bây giờ nó có cả dạng nó có cả nhiều tiểu xảo hơn
CL : Vâng một khi đã biết tiểu xảo rồi í
V : ((...)) Chứ không thì bảo quản, mình cẩn thận thì ép thôi chứ. Chứ không mình bảo quản thoải mái. Ba bốn tháng mình bỏ ra lau thì thoải mái
CL : Ôi nếu bảo quản như thế thì mệt lắm thế thì thà ép còn hơn
V : Ép cũng được... nhưng mà mình nghĩ nếu là ảnh lựa rồi đấy thì thôi thôi khỏi phải((...)) Anh cứ yên tâm đi không sợ đâu
CL : Thế nhưng mà nó bảo nếu là ảnh lựa thì nó có những cái gai nó không phải sợ ép vào thì nó hỏng
V : [không... ở nhà vẫn làm vẫn ép ((...))
CL : Anh anh thử bỏ một cái xem cái mặt sau như thế nào
V : Mặt sau của mình là...
CL : : [Đấy rồi xem cái này ((cầm khung đặt lên bàn, mở mặt sau ra xem))
V : Mặt sau không ai xem nên nó không cần ((...)) Có giấy chống ẩm rồi anh xem này đây
CL : Đâu giấy chống ẩm đâu ?
V : Cái giấy trong này, nó chống ẩm đấy, giấy trắng này này
CL : ... Cái này thì nên treo thì treo thế...
V : : [Treo thì sau cái khung to của mình sẽ coi như bắt cái móc treo tranh to thì bắt hai móc bắt hai móc cho nó khoẻ ((...)) treo hai móc thì khỏi lo
CL : : [Nếu mà : không thì mình sẽ làm kiểu dây ngang như thế này ((đặt thanh gỗ ngang khung))
V : Đấy đấy
CL : Cái khung lấy cái dây...
V : Ờ, lấy dây giữa treo như thế này hơn ((đưa tay làm mẫu))
CL : Vâng
V : Đấy ngắn để thẳng cũng được dây cứ kệ mình cứ để vào tường muốn để chếch đi một tí ((...))
CL : Đứng rồi
V : Thoải mái
CL : ...Hay em muốn... để : : hay là để thẳng thôi nhỉ ?
V : Tùy, để thẳng thì bắt hai cái ốc treo vào hai cái đầu gương như thế này móc một cái là được... Vì ảnh nó hay móc treo cao ở tường mà muốn bắt thế kia thì bắt hai con cũng được ((...)) Rửa ảnh có to lắm à ?
CL : Gì ạ ?
V : Cái ảnh nó to lắm à ?
CL : Ảnh ấy là ảnh 50 x 75
V : To thế cơ à ?
CL : Thì : : làm cái 70 x 1m là vừa í nhỉ ?
V : Nếu ảnh 50 x 75 thì : thừa khung ảnh 70 x 95 là đẹp nhất bo cũng chỉ cần một phần nhỏ thôi ((...))
CL : : 70 x 95 thôi ?
V : : 70 x 95, ừ nó bo đều mỗi chiều mười phân nó to thế này chứ ((lấy tay làm móc))... To lắm rồi đấy có khi hơi to
CL : : 70 x 95 thì 70 x 95 thì như thế...
V : : Ừ thế nhưng mà bo 70 x 95. Nhưng mà cho khung để nó cân ảnh hơn

- CL : Cán ảnh hơn à ?
V : Ừ
CL : Cái ấy thường là cái chiều... này... nó làm rộng ra bao nhiêu ?
V : Rộng là rộng theo tranh cơ. Nó tùy theo cái khuynh hướng của bức tranh, cái khung kết hợp với cái ảnh, hoặc cái tranh tạo nên cảm giác cái tranh cái tranh mà...
CL : [Bởi vì là ngoài ngoài cái ảnh ra em còn muốn cho em có một cái ... câu như thuyết minh...
V : [À ... thế bây giờ có thể có thể tầm một mét ((...))
CL : Thế giá thì bao nhiêu hở anh ?
V : Lấy chính thức là 90.000 đấy
CL : Không bớt cho em đồng nào à ?
V : Anh làm mấy cái ?
CL : Tranh làm một thôi
V : ((...)) Cứ yên tâm làm là làm đẹp
CL : Chứ còn... Theo anh nhất là những kiểu này gỗ có nghiêm chỉnh không ? ((chỉ vào một mẫu))
V : Ồ cái loại to
CL : Như thế này í gì ?
V : Đấy loại to đấy gỗ tàu này
CL : Dạ ?
V : Đấy là gỗ tàu
CL : Gỗ tàu là gỗ nào ?
V : Mẫu : :sẫm hơn ít. Nó kiểu như đại loại mẫu này này... gỗ tươi hơn. Cái này thì rẻ. Đấy đen nó trắng một ngày xong nó thâm đi ((...)) không đáng kể mà anhlấp vào khung ảnh nó đen đi sáng đến tối là nó thâm đi ((...))
CL : Thế thì hữu nghị rồi
V : Ừ
CL : ... Thế thì thế này nhớ... tức là một cái : : khung hoàn chỉnh bao gồm cả...
V : [Tất cả tất cả trách nhiệm
CL : [Màu nữa chứ...
V : Cả các thứ giấy thép em về em chỉ việc đóng dính lên tường em ngoác lên là xong. Đấy đấy coi như là tất cả cả... giấy bo ở trong tất cả. Đấy anh xem kính kiếc cả khung đấy ((...))
CL : Nhưng mà nếu mà ảnh kiểu gì nó cũng phải
V : Ờ ((...)) anh em mình nói thật với nhau, Hà nội cả mà... cứ tin đi
CL : Không phải, thực ra là cái ấy em cũng tin. ảnh đấy là... ảnh chụp nghệ thuật ((...))
CL : Cái dạng như thế này đẹp hơn cái này một tí cái này ((...))
V : Tùy thôi ((...))
CL : Thế thì khoảng bao giờ thì được hở anh ?
V : Mai anh qua đi
CL : Mai em qua à mai qua đã được rồi ?
V : Làm thì nhanh mai được ngay mà anh
CL : Nhưng mà : : ừ khó nhĩ...
V : Sời, dễ mà bình thường thôi ((...)) Đã gọi là anh em còn đoạn sau nữa bớt làm gì. Đấy là anh bán cho mấy ông già vẽ tranh đấy, ảnh của ông ấy toàn tám mươi một mét hơn

một mét mà coi như ông ấy tính chín trăm cơ ... mà hôm sau anh đo bán anh đo ông làm tranh sơn dầu...

((cát))

Interaction 5

- ((Khách đứng xem khung trước cửa hàng, vài phút sau))
- V : Tìm khung kiểu khung gì ?
- CL : Đây như thế này kiểu như thế này ((cầm một cái khung))
- V : 40 x 60 à ?
- ((...))
- V : Cái này nó để nó bụi thế mà lấy thuốc mà đánh... chuốt qua một nước nó đẹp ngay
- CL : Đánh véc-ni à ?
- V : Ủ, véc-ni đấy
- CL : Cái này thì bao nhiêu ?
- V : Cái này 40.000 anh ạ
- CL : 40.000 cơ à... 30.000 được không anh ?
- V : Không được
- CL : 40.000 cao quá... Khoảng bao nhiêu thì anh bán ?
- V : Nếu em mà mua thì đúng 35.000. Còn cho dân cho diếc vẽ việc kỹ thuật với nhau thì thôi nói để bán... biết vị làm quen thôi chứ... chứ chẳng bao giờ bán giá ấy đâu... Em cứ đi hỏi
- CL :
- [Không có đâu, trở đi trở lại làm gì
- V : ((khách vượt khung))... Đi hỏi cả phố đi không bao giờ có cái giá đấy đâu... ra bảo anh ấy đánh chuốt qua lại thôi mà
- CL : ((...))
- V : Ở ờ ấy thoáng lên ngay mà để nó bụi ấy mà
- CL : ... 30.000 không được à ?
- V : Không được đâu anh ạ ((lắc đầu))
- CL : ...Máy cái vết này
- V : À mấy cái này thì anh bả bột là anh đánh lên chả sao ((...))... Có ưng thì đánh lại này
- CL : ...Giảm đi một tí : :
- V : ((lắc đầu)) Không được... anh em với nhau để nói chuyện
- CL : Thôi thôi thế thôi em lấy anh đánh cho em đi
- V : Đây có hai cái anh chọn cái nào thì đánh, hai cái em chọn cái nào thì anh đánh lên cho
- CL : Cái này
- V : Xước xát phải đánh thêm tí nữa... chọn kỹ đi
- CL : Vâng, đằng sau... nó hơi bị không phẳng anh đánh cả cho em
- V : Ủ((gọi V2)) anh Minh ơi
- ((cát))

Interaction 6

- ((Khách cầm tranh vào, trải lên bàn))
- CL1 : Làm hộ cái

- V : Vàng... cái này trừu tượng đấy
CL1 : Trừu tượng đấy màu trông còn trừu tượng hơn tí nữa thì đẹp...
V : Vàng
CL1 : Co lại thế này nhớ, co lại... hai bên để... còn lại 60 chiều này
V : Vàng
CL1 : Ông ghi đi không tí lại quên ((V cầm bút ghi))... co... co lại hai bên còn 60 cái này...
V : Chiều dài bao nhiêu hả chú ?
CL1 : Hà... chiều chiều dài thì từ đầu... từ đây đến hết chỗ góc này... hết cái chỗ bản đi...
((lấy tay ước)) Thế là được nó tăng cái chỗ tiết diện góc này không nó bản quá
V : Vàng
CL1 : Xong mình cắt cắt bỏ chỗ này... ((V cầm thước đo)) đó 80 này không dưới nữa... 80 đi
V : Hơn đấy... 85 cơ
CL1 : Hà ? 85 thì cái chỗ này nó bản lắm... là không nó không không đúng tí lệ hả ?
V : Vàng, 60...
CL1 : [Tức là 60 x85 í gì ?
V : Không không không phải đúng tỷ lệ đâu... nhưng mà...
CL1 : [Không cần ông bỏ chỗ bản đi
V : Vàng... 60 x80 cho nó đẹp
CL1 : 60 x 80 nhớ 60 x80 nhớ tỷ lệ hai bên thu lại : : : 60 nhớ
V : [Cứ gọi là... vàng
CL1 : Đấy đúng không ? ((cầm thước đo))
V : Vàng
CL1 : Tỷ lệ phong của nó đấy... chỗ trên của nó bị hỏng mà
V : Tranh này đẹp quá
CL1 : Không, co lại thế này...
V : Đúng rồi
CL1 : Chỗ này nó vẽ sai nhớ ((chỉ vào góc tranh)) Ông ấy ông vẽ vội ông tặng người anh em
Vẽ sai ở khu này nhớ... mặt trời ở đây thì không thể nào nó lại chiều chiều chỗ
nước nó nó...
V : [Vàng nó khác nhau như vậy vàng
CL1 : Nó lại như thế này người ta tưởng là cái cái
V : [Cắt đi thì người ta tưởng tượng ra vàng...
CL1 : Đúng không lại không đến
V : [Cái này ((...))
CL1 : Đúng không ?
V : Vàng
CL1 : Cắt một viên thế này thì nó dễ chịu lại ngay... mà đằng này lại có cái này
V : Đúng rồi
CL1 : ... Chính vì bố chữa mãi chỗ này nên hỏng
V : Vàng
CL1 : Đúng không ?
V : Vàng vàng
CL1 : Đấy... bây giờ cắt từ đây nhớ cắt từ chỗ này nhớ đúng không ?
V : Vàng vàng vàng
CL1 : Bây giờ hai bên đi. Cắt ở trên xong đóng cho tôi cái khung ((...))
V : Không-chú đừng có sợ cháu làm rồi
CL1 : Rồi rồi rồi ((cầm khung mẫu)) chỗ này chưa được bảo nó đánh véc ni đi
V : Đánh cái véc ni trần vàng chứ gì hả chú
CL1 : Nó như là cái kiểu mẫu véc-ni đậm

- V : Màu véc ni đậm màu màu cánh gián ấy á ?
CL1 : Cái này trông đậm quá
V : không không loãng đâu đẹp lắm chú ạ... ((CL 2 bạn của CL1 đến))Tranh
Tranh sơn dầu phải vào khung to nó mới đẹp
CL1 : ((ho)) ừ, nhưng cái kiểu ((...)) nhớ nhớ nhà tớ ở đâu phố kia kìa ((...))
CL2 : Còn mẫu nào nữa không ?
CL1 : Chỉ chỉ cái mẫu này được không ?((chỉ vào mẫu))
CL2 : Được nhưng mà nó hơi đậm quá... cho nó hơi ngả sang màu ánh gỗ một tí thì tốt
V : Để hẳn mẫu gỗ đi
CL2 : Mẫu gỗ thì nhạt quá
V : Mẫu này này((chỉ mẫu khác))
CL2 : [mẫu này thì
V : Mẫu này không được hả chú ?
CL2 : Đậm hơn tí nữa
V : Đậm hơn, vàng, đậm hơn. Cháu đã bảo chú ấy đánh màu cánh gián
CL2 : Đậm hơn tí nữa mà nó nó không ngang dạng như thế này ((chỉ mẫu khác))
V : Vàng cái đấy thì màu gỗ rồi
CL2 : ừ, màu gỗ rồi
V : Nhớ cháu để cho chú sẫm hơn màu này
CL2 : [ừ... ừ ừ đúng rồi thì nó vào của nó
CL1 : Thế thì cái đằng ấy bao... bao nhiêu tiền một mét ?
V : 60 với cả 80 còn thừa 3 mét...
CL2 : ((với CL1)) Cái này thì mỏng
CL1 : Cái này thì nhỏ đúng không ?
V : Khung này thì kiểu này nhỏ rồi chú ơi chú phải cho vào khung bản to như thế này này
((chỉ vào khung mẫu))... thì nó mới trông đẹp tranh được
CL2 : Có to to quá không ?
V : Không không không to đâu
CL2 : Cái này vào cái này thì mới vừa ((chỉ vào khung mẫu khác)) chứ còn loại này sợ nó lại
hơi to
V : Không to đâu chú ạ
CL2 : Hả ?
V : Không to đâu
CL2 : To đấy
V : Chú cứ yên tâm đi cháu làm cho chú không to đâu... Tranh của chú to lắm mà... 60 x
80 cơ, mà chú cho vào cái khung nó cũng lọt thỏm ý mà... Tranh này cho vào kiểu
khung này nó
mới ra dáng sơn dầu được
CL1 : ... Loại này bao nhiêu tiền một mét ?
V : Loại này thì 18.000 một mét chú ạ
CL1 : 18.000 một mét cơ à ?... được rồi ông cứ làm đi ((...))
V : Vàng làm thế này hơi bị sịn đấy
CL1 : ... Nhớ cất đến chỗ này nhớ
V : Rồi rồi cháu biết rồi bỏ chỗ hỏng đi
CL1 : Chứa không được ấy chứ. Hoạ sĩ chứa không được ấy chứ
V : Đẹp quá
CL1 : Ừ
V : Cái này trừu tượng hay
CL1 : Rất hay
V : Cái này lạ thật

- CL1 : Cái này ông vẽ xong, ông ấy sợ... phạm chính trị bố mới đích dám mang ra triển lãm
V : Thế à ?
CL1 : Nếu không không thì... Minh thì mình thích mê nhưng ông ông ấy không dám mang ra sợ các nhà phê bình lại tư tưởng bắt đầu lại là... thuyề không bên nào là cái thứ nào khác...
V : Hoặc thử trông trông cái màu dạng phản ánh một cái...
CL1 : Màu rất là lạ
V : Lạ, vàng
CL1 : Màu như là màu lạ trắng nước lẫn hết cả vào với nhau ((...)) thôi đừng lấy màu này nhớ lấy mờ mờ lấy nhạt hơn
V : Vàng
CL1 : Thế gỗ thông kia chốt bằng một thang thang ngang thôi đúng không ?
V : Vàng phải có thang ngang chứ
CL1 : Không không cần thang dọc nhớ
V : Chỉ cần thang ngang thôi
CL1 : Thang dọc không cần làm bốn góc trong thì bốn góc ((...))
V : Vàng, có chứ phải làm xác xi lên ke
CL1 : Thôi được, làm nhớ ((ra khỏi cửa hàng))
V : Vàng... nhưng mà không lấy được ngay đâu chú ạ
CL1 : Ừ tất nhiên rồi, mai mai ngày kia lúc nào xong
V : [Vàng vàng
CL1 : Lúc nào chú qua chú lấy... tớ ở đây số 32 Nguyễn Thái Học thôi mà
V : Vàng vàng cháu biết rồi

Interaction 7

- ((Ông khách cùng cô con gái khoảng 20 tuổi qua cửa hàng lấy khung đặt trước))
V : Sao hôm qua bố không qua lấy bố ?
CL : Ừ ừ, hôm qua có việc
((ông khách trao đổi với con gái ngoài cửa hàng))
cái này được không ? đẹp đấy
V : Đấy cái ấy chắc là được thôi
CL : ((...)) Sao phải dấu thế này ?
V : Không phải, con ấy nó vào cho đỡ va chạm bố cứ bóc hẳn ra đây này
((Ông khách bóc giấy che góc))
Làm tiền thế này thì hết vị
Cle : ((cười))
CL : ((cười)) Chắc là nó thấy mình nói câu ơ tại sao lại dấu đi ? đấy ((cười))
V2 : Bố ơi con gái bố có chồng chưa hả bố ?
CL : Chưa...
V2 : Chưa ạ ?
CL : Cháu có muốn không ?
V2 : Không không không con không dám ạ
CL : Làm rể à ? ((cười))
V2 : Bởi vì... con thấy em chọn chọn là...
CL : [Hỏi kỹ hả ?
V2 : Kỹ quá, chọn chồng chắc chọn chồng căng lắm
CL : Thế hả ? Tuổi hủ đấy

- Cle : Anh nào mua, năm chục cũng bán ((...))
CL : ... Vào xem đi
V : Em vào xem đi
Cle : ((vào))
CL : Nhìn thấy biết liền ấy mà
((...))
Cle : Đây là khung để treo ảnh hả anh ? anh lấy đi ...
CL : [Ừ lấy thêm khung treo ảnh
V : Vàng, ừ, lấy cho em cái cỡ lẻ mới anh Minh ơi
CL : Treo ảnh cũng được... ừ thế con lấy khung ảnh treo là bao nhiêu ?
V : Nói để lấy kích thước để nói cho chính xác
CL : Đấy ((cô gái xem một chiếc khung))
V : Khung này là 50 x 60, bây giờ làm 30 x 50 đi
Cle : Ờ, không phải 50 x 40 á ? con bạn em nó xem nó bảo ((...)) xem nó có cộp không
V2 : Đúng tuổi hổ rồi
Cle : Không nhưng mà nhớ... ((cười))
V2 : Đúng đúng rồi gái cộp thì lấy vào hang cộp là đúng
Cle : [((cười : : :))
V2 : Đấy đấy đấy
Cle : [Được đấy ((cười))
V2 : Hoàn toàn hợp lô gíc
Cle : ((cười))
V2 : [((cười))
Cle : Nếu lúc về không khớp vào khung của em thì chết dờ
V2 : Bốn bảy ((V đo cho khách xem))
Cle : Bốn bảy chiều này ba... ((...))
V : Không, đấy là bốn bảy là tính trong lòng còn phủ bì à của nó là... năm sáu à ? Thôi cứ để năm sáu
Cle : Hơi nhỏ đi một tí là không vừa với tranh
CL : [Đấy, lấy kiểm tra trước này xem có ai có thước đấy không ?
V : Cửa em ba bảy với cả bốn tám
Cle : Vàng coi là
V : [Nhưng mà chắc chắn là đúng chưa ?
CL : Ba bảy này
V : Ba bảy này với bốn tám nhớ
CL : Rồi
V : Chính xác đi
CL : Sao có nhỏ cho kính nó vào được
V : Không,nó phải hợp lý chứ ạ
Cle : Ừ
V : Độ hai ly chứ mới được
CL : Thôi, lấy đi này ((đưa tiền cho V))
V : Dạ ?
CL : Lấy tiền đi này
V : Vàng vàng
Cle : À anh cho em cái biên lai Hoá đơn hoá đơn
V : [Hóa đơn ? Anh làm gì có hóa đơn
Cle : Em còn : : : ((cười))
V : Giời, về chắc người ta kiểm tra tư cách

- Cle : (((cười))
Không em xin tờ hóa đơn nhưng nhưng không phải viết như thế này thế này đâu
- V : Ừ, anh lại viết lại nhớ
- Cle : Hóa cái hóa đơn đó cơ mà
- V : Hóa đơn đó không có đâu em ạ
- CL : Cái này thì vứt đi chứ lấy làm quái gì
- Cle : ((cười))
- V : Ờ
- V2 : ((cười)) Không có đâu
- V : Hóa đơn đó nhà này... trừ khi khác khách cần thì đi mua
- Cle : Hôm nọ em thấy ngôi đây dùng hóa đơn đó ngôi viết viết anh viết hóa đơn cơ mà...((cười))
- V : Hóa đơn đó nhà không có... mua ba bốn mươi nghìn một tờ
(...)
- CL : Thế thì cháu tính lại cho nó tính theo theo diện tích bằng nửa cái đó
- V : Một nửa của nó là ba : : mười năm mươi đấy
- CL : Ờ, chiều này thế nào ?
- V : Chiều này là 50
- CL : 50 rồi
- V : 50 rồi
- CL : Ờ
- V : Thì chiều này... ngang... à chiều dài chia đôi 60 gì đấy
- Cle : 50 x 60 tức là 25 x 30
- V : 30 x 50 chứ...
- CL : Đúng rồi, 30 x 50
- Cle : 30...
- V : 30 x 50 đấy
- CL : 30 x 50 chứ gì ?
- Cle : Sao lại thế ?
- V : Đúng quá đi rồi chứ còn gì nữa ?
- Cle : Chiều này của em chiều này của em là 60 nhớ thì một nửa là là 30
- CL : [30 đúng rồi
- Cle : Chiều này 50 một nửa là 25
- CL : Ừ
- Cle : 25 x 30 chứ
- CL : [25 x 30 ừ đúng rồi
- V : Lấy một góc á ? Một nửa một nửa của một góc một góc em tính lại đi
- CL : [Tính đi
- V : Đúng không ? Em đã bảo một nửa thì rõ ràng...
- V2 : [Một nửa góc đấy là một phần tư ảnh đúng không ?
- V : Một phần tư ảnh kia kia có 25 x 30 thôi
- V2 : 25 x 30 đây là một nửa cơ mà
- V : Một nửa chắc chắn là 30 rồi ((cười))
- V2 : [Là 50 x 30 rồi
- V2 : Phải là 30 à 30 rồi
- Cle : Không, tức là cái khung cắt : : đôi ra thế này này hiểu không ?
- V2 : [Đấy đấy
- Cle : [Đấy đấy nói là như thế

- V : [Đấy [Cắt đôi thì rõ ràng là 50 x30.
Em vẫn chưa hiểu à ?
- Cle : Chưa hiểu ((cười))
- V2 : Đấy là 50 nhớ ?
- V : Chiều này này là chiều 50 này ((chỉ vào khung))
- V2 : Đấy
- Cle : [Đúng rồi RỒI
- V : Một nửa đấy lấy là 30 rõ ràng là 30 x 50
- V2 : Em lấy như thế là lấy một phần tư
- Cle : Vâng
- V : Thế em có lấy khung nữa không ? ...
- Cle : ((cười))
- CL : 30 x50 đúng không ?
- Cle : Nhưng mà...
- CL : Thế này này
- Cle : Tranh của mình ở nhà cái ảnh không cần đo
- CL : [Cái này này
- V : Không cần đo cái này rẻ thôi 30 x 50
- CL : Không cần đo
- Cle : Bằng chất liệu này á ? Kiểu này...
- V : Khổng cái đấy thì 70.000 cơ
- Cle : ... Thôi không mua đâu... đắt lắm... cái này
- H : [Được rồi, cứ về đo điếc cho thoải mái đi khi cần thì đến
- Cle : [Vâng
- CL : Cho tờ cái giấy tờ bọc
- V : Có không anh Minh ơi ?
- V2 : Có
- CL : Cái này hay nhỉ ((cầm một chiếc ke)) Cho xin mấy cái này vậy
- V2 : Thế thì khung của bác có rồi đấy
- CL : Không không xin làm cái khác
- Cle : [Về làm cái khung ở nhà cho đỡ buồn
- CL : Để tặng cái tranh... còn quay lại
- V2 : Rồi
- CL : Tóm lại làm tiếp cơ mà anh em còn gặp nhiều
- V : Vâng vâng không có vấn đề gì
- CL : Ừ
- V2 : Chú cứ lấy một chục cái cháu cũng đóng cho
- V : Đỡ phải hỏi giá
- Cle : Khung lần trước cũng làm ở nhà anh chứ đâu khung ở trên hàng...
- CL : [Hàng
- V : Vâng đúng rồi... bây giờ khung thái chú còn biết chứ...
- Cle : Mà hồi xưa toàn làm bằng miếng gỗ anh có nhớ không ? Cắt những miếng gỗ ra í bây giờ anh cho em về thay vào cho đẹp
- V : Biết rồi... ở đấy có mấy cửa hàng ở trên cơ mà
- CL : [Hai hai cái này ((chỉ vào hộp ke))
- V2 : Vâng
- CL : Cái này tính thế nào hả cháu ?
- Cle : [Nhưng mà...
- V2 : Chú cần mấy cái ?
- CL : Há ?

- Cle : ... Tâm tâm ngã tư
CL : [Tám tám
V2 : Tám cái
CL : Cho xin hai cái
V : Cho sáu cái
Cle : ((cười))
CL : Ở kia, tao xin con ốc chứ tao có xin cái... có cái gì đâu
V : Mua rẻ thôi mà, 200 một con
V2 : Được thôi
Cle : ((cười))
CL : ...Bức phép chứ loại này tôi mua cái gì tiện tôi ấn cũng được anh a...
V : Bây giờ nhớ, bây giờ con cứ tính bố cứ ((cười))
V2 : [Giả cái gì thôi
Cle : [((cười))
V : Bố bây giờ ((cười)) bố bây giờ vào bất cứ cửa hàng nào, đổ bố tìm mua được cái
đỉnh này y như thế này... để treo này khung thế này
V2 : Nhà làm đây chứ... ai cũng có đâu...
CL : Thế à ?
V2 : 2,4,6,8
V : 50.000 một cân đấy
CL : Được rồi
V : Không quen thì cứ phải là
Cle : [Không có mà... đâm ra nó làm bằng miếng gỗ
CL : Bằng miếng gỗ ấy mà
Cle : Cắt miếng gỗ ấy nó đóng lên
CL : [Mấy lại nó hình dẹt ấy mà cái hình dẹt tròn tròn nên nó không tốt
V2 : Được rồi bố cứ lấy đi con đòi nợ bố cái khác
CL : Rồi rồi
Cle : ((cười))
CL : Cái gì ?
((cả bốn cười))
V2 : Đòi nợ bằng cái khác
CL : Đúng rồi... hay lắm... ((cười))
Cle : ((Cười))
V : Thôi thôi bố ra xe con đưa ra cho((khách đi ra))
CL : Ở... thôi nhé chào hai cháu nhé
V2 : Vâng vâng... chào bố ạ
CL : [ừ
Cle : ... Bố đi đường trông em
Cle : ((cười))

Interaction 8

- ((khách vào xem khung mấy phút sau))
V : Chị tìm khung gì ?
Cle1 : Em xem cái khung ảnh ấy mà... Minh cứ thử ang áng cũng được. Lấy cái ảnh. Anh
thử bố trí cho em xem cái ảnh thế nào...
V : Vâng chị cứ bỏ ảnh ra

- ((...))
- Cle2 : Nó đầu đen ý
- Cle1 : Nó đầu đen đen á ?
- Cle2 : Ừ
- Cle1 : Trông như cái ảnh nó bán hàng:: hang:: này để tặng sinh nhật ấy
((Cle2 chọn khung))
- V : Cái này nó rẻ lắm... ời cái ảnh đẹp quá nhỉ. Trông mới đầu cảm giác như cái hoa ấy.
Loại này khung thường của mình cái này không đẹp
- Cle1 : Kiểu ảnh khung chơi được được í khung chơi kiểu được
- CL : [Khung treo kia kìa
- V : Cái khung này á ? Khung này ai làm... giá rẻ lắm
- Cle2 : Không không so với cái của em nó tối mà mà cái này nó bé lắm
((...))
- V : Không để bo nó mới đẹp chứ
- Cle2 : Dạ ?
- V : Để bo nó mới đẹp
- Cle1 : To quá
- Cle2 : Để bo ảnh nó bị ...
- V : ((chỉ mẫu khác)) Chị thích kiểu này không ? ((đặt ảnh vào khung))
- Cle1 : Cái khung này á ?
- V : Vàng, để bo nó có nền trắng nền đen nó đẹp hơn nhiều chứ. Có ảnh nó thấy chính xác
- Cle1 : Để lên xem không mê được đâu ((...))
- Cle2 : Nó nhỏ thôi anh ạ... em không thích nó to đâu... em chỉ lấy cái nhỏ thôi, đấy
- Cle1 : [...Đấy bằng nửa hai cái này thôi
- V : Chị có thích như kiểu này không ? ((cầm khung mẫu))
- Cle1 : Màu trắng em không thích lắm
- V : Chẳng việc gì đâu... ở trên khung nó như thế này này
- Cle1 : Khung trên cao kia kìa ((chỉ))
- V : Không không được...
- Cle2 : Khung trắng hơi thô
- V : Khung làm mẫu gì cũng được
- Cle1 : Em chỉ thích khung nào bé kiểu nhỏ như thế này này. Hải thấy không ?
- Cle2 : ((gật đầu)) Nhỏ thế này được
- Cle1 : Nhưng mà khung...
- Cle2 : ((...)) Có cái nhỏ hơn không ?
- V : Nếu mà chính xác như cái ảnh thế này coi như loại ảnh như thế này chả ở đâu có cả
((...)) hay là cái này ?
- Cle1 : Cái này á ? ((với Cle2)) cái này có được không ?
- Cle2 : Cái này thô quá
- Cle1 : ... Anh thử lấy cái ở trong xem nào...
- Cle2 : Khung này to quá
- V : Không không ngại thì chị đặt em làm cho hộ chị... Nó to là bao nhiêu chứ còn
- CL : Để ông ấy làm cái mới đi
((...))
- Cle1 : Hay mình cho nhỏ cái khung lại
- V : Không không nhỏ được đâu... nó tương đối thôi chị ạ
((...))
- Cle2 : Đo đo cái mặt khung này
- V : Kiểu thì nhiều lắm chị cứ chọn đi
- Cle2 : Lấy cái này... nhưng cái này mẫu đen có màu nâu không ?

- V : Có màu nâu như thế này í gì chị ?
 CL : Màu nâu đi
 V : Chị ơi màu nâu à ?
 ((Cle2 trao đổi với CL))
 Cle1 : Có hai cái to thôi à ?
 Vse : ((về)) Hai cái to cũng được
 V : Hai cái to nhớ ? ... bao nhiêu cái ? ... chị cần bao nhiêu cái ?
 ((...))
 Cle1 : Tối lắm
 V : Tối chị cho vào cái sáng cái sáng lên cho nó sáng
 Cle1 : Thôi chị không lấy màu sáng đâu
 Vse : Có cái này nâu đây này ((chỉ))
 Cle1 : Đâu ? Đưa cái màu nâu đây xem nào... Cái này màu nâu nhớ ((đặt riêng khung ra))
 ((...))
 Vse : ... Hai cái màu trắng, một cái màu nâu đi
 Cle1 : Hai cái màu trắng nó như thế nào í
 V : Chị ưng màu gì cho chị chọn chị chọn chị thích màu gì làm cũng được
 Cle1 : ừ được rồi màu nào em thích làm cũng được
 V : ... Thế chị làm màu trắng nhớ... Màu trắng trông cũng được
 Cle2 : Hải ơi chính khung đen này cũng đẹp này... được không ?
 V : Bao giờ lên thì đẹp thôi mà. Đây này màu trắng có kiểu này mới này... này... cái này lên đẹp ngay((đưa khung cho Cle2))
 Vse : Vàng, lấy mẫu như thế này
 Cle2 : Khung này được không ?
 V : Cũng được hay lấy mỗi cái một kiểu ấy... cái xanh cái xanh ấy cũng được
 Cle2 : [Nó, nó...
 Cle1 : Theo anh thì anh làm ở đây chắc anh làm quen rồi
 V : Rồi
 Cle1 : Chọn hộ cho đi
 V : Màu xanh màu xanh chị lấy màu xanh tím đi cho nó đẹp
 Cle1 : Màu xanh à ? Màu này cũng được
 V : [Xanh tím đây này ((chỉ mẫu))
 Cle2 : Đâu anh có khung to khung tím à ?
 V : Vàng có loại xanh màu như thế này chắc chắn lên nó sẽ đẹp thôi
 Cle2 : Nhưng mà nó không nhẵn nhụi
 Vse : Cái này cho vào đây này ((Đặt ảnh vào khung))... Cái màu nâu này không được à ?
 Cle2 : Màu nâu nhưng mà phải nhẵn nhụi chứ lại anh làm như thế này
 ((...))
 Vse : Cái nâu này đẹp này ((chỉ vào một khung))
 Cle2 : Cái nâu này à ? Nhưng mà to quá ((lắc đầu))
 Vse : To thì làm nhỏ đi ((...))
 Cle1 : ... Hay là nó nhỏ như thế này này ? ((cầm khung))
 Cle2 : To vẫn hơi to
 Vse : ... Chính ra chị nên để bo lên nó mới đẹp chứ nó khung to nó mới...
 Cle1 : Đâu cái khung nào ? Không không mà mà như thế này đâu
 V : ... Khung ảnh như thế này chị không làm chứ màu mà nó đắt tiền gấp đôi màu khác
 Cle1 : Cái này cái khung này thì bao nhiêu đấy ?
 V : Cái khung này 45.000 chị ạ
 Cle1 : Anh nói đúng nhớ... Để em còn ấy
 V : [Giá là đúng đấy

- Cle1 : ... Để em còn đặt
V : Chị yên tâm đi nhà làm ấy mà đây chị xem cả cửa cả máy((...)) Chị có cất được đẹp như thế này không?
((thủ cất cho khách xem)) ((...)) Đấy... Tất cả các loại chị đều đặt được
- Cle1 : Xem ra phải to hơn một tí
V : To thì hơi xấu chỉ to vừa vừa thôi... Nhưng mà... không bo nó không cảm thấy gì... bo nó rộng nó sẽ
- Cle1 : [Thôi lấy ba cái
Cle2 : Hai cái thôi
V : ... Đây cái này vào đây nó mới đẹp ((đặt ảnh vào khung))
Cle2 : Cái này vào đây nó đẹp hơn này ((đặt ảnh vào khung khác))
((...))
- Vse : Cái vàng vào màu đen hơn
Cle2 : ((với CL)) Này anh nhìn cái này vào đây đẹp nhớ
Vse : Vào đây cũng được vào đây đẹp hơn
V : Cái này nó đúng gam ((Đặt ảnh vào khung))
Cle1 : [Cái này để đây ((Đặt lại vào khung trước))
V : Thôi để cho chị hai cái mà hai cái màu vàng
Cle1 : ((Hỏi Cle2)) Hai cái màu vàng nhớ ?
Cle2 : Chị cứ theo em í... cái này ((...))
Vse : Màu vàng nhạt thôi mà
Cle2 : Cái cái màu nâu này này
V : [Màu vàng trông nó mới sang
Cle1 : Thôi một cái màu nâu một cái màu vàng. Cái này nhớ cái này... nâu này rồi nhớ... cái nâu này nhớ ?
Vse : Đây này màu này này... màu này lại là màu đen
Cle2 : Cái này lại là màu đen
V : Cái này màu đen cũng được. Cái này vàng trông nó sáng choang như thế này ((...))
Đấy cái màu trông được
- Cle1 : Thôi lấy khung màu vàng cũng được
((...))
- Vse : Cho cái này vào đây nó mới có lý nó sáng sửa này
Cle1 : [Há ?
Vse : Hoặc hẳn màu đen mới được
Cle1 : Thôi hay làm khung khác đi khác kiểu đi
Vse : Khác không bằng cái này đâu
Cle1 : Nhưng mà cái khung nhỏ khung này nó rẻ tiền thì có
((V với CL))
- Cle1 : Bây giờ em hỏi này . Em nói nhớ bây giờ hai cái này thì dứt điểm lấy rồi. Nhưng mà cái này thì anh có cái khác thì anh đổi cho em
V : Có khung khác ((vào phòng bên))
Cle1 : Đấy lấy đổi cho em cái cho hai cái hai cái khiêu cho em thật đẹp vào lấy cho em hai cái nó...
- V : [Ừ... đây này lấy lấy cái này rồi sơn lên là xong thôi mà không có vấn đề gì xì một cái
Cle1 : [khung màu nâu á ?
V : Ừ
Cle1 : Khung này với khung kia giống nhau à ?
V : Giống í xì nhau mà cùng cỡ với nhau mà sơn vào là xong ngay thôi
CL : Sơn lên là xong mà
Cle2 : Không lấy màu nâu đâu

- V : Sơn trắng chứ sơn nâu đâu mà
Cle2 : Sao ở ngoài màu nâu à anh đang có màu trắng í gì ? Anh phun lên thôi í gì ?
V : Sơn vào cái này là xong thôi í mà
Cle1 : Sơn vào cái này í hả ?
V : Ừ sơn lên cái này ((ra ngoài sơn))
CL : Yên tâm nhà hàng người ta làm kỹ thuật chứ ba cái khung ảnh này...
Cle1 : Cho em làm... chết ngắt... Em thấy làm nghề này mệt lắm
V : ... Ừ đấy bảo mình vừa chọn cái này mình xem có việc gì đâu ((...)) đây đây sơn lên là nó đẹp ngay có gì đâu
Cle1 : Thôi được rồi nhớ. Em chắc chắn em lấy hai cái này màu nâu với cái màu trắng này nhớ
V : Ừ được rồi
Cle1 : Xong rồi. Nhưng cái này mà em lấy nếu không ưng có thể ra đổi được không ?
V : Đổi thoải mái được
Cle1 : Nhớ thế thì được
V : Căn bản nhà làm mà không lấy người này thì người khác
Cle1 : Ừ đấy... ừ đấy được rồi thôi được rồi. Nhưng mà giá cái trắng là bao nhiêu ? Cái đen cái nâu là bao nhiêu ?
V : Đây nhớ
Cle1 : [Anh nói chính thức để em... Em đi làm hộ mệt lắm
V : [Đúng giá đấy, Thôi bây giờ coi như bây giờ bớt cho 2.000 một cái là lấy bằng giá buôn mới được thôi
Cle1 : Cứ thụt giá nữa đi
V : ((cười)) Ừ giờ... thì đã bớt cho sáng ngày ra mà
Cle1 : Em còn làm cái nhỏ nữa mà
Cle2 : Còn làm nữa cơ mà
Cle1 : Hai cái khung nhỏ nữa mà
V : Sáng ngày ra đã bớt cho rồi chứ chẳng bao giờ bán cho cái giá đấy đâu
Cle1 : Được rồi anh cứ yên tâm làm

Interaction 9

- ((cát))
V : 40 x30 à ?
Cle1 : Nhưng mà ảnh bố mẹ chị nên đặt hết hay nên thế nào ? Chị còn đang phân vân
Cle2 : Chị thấy cái khung kia có vẻ hợp
Cle1 : Ừ
Cle2 : Có khi là màu vàng nó hay bị xỉn đấy
Cle1 : Rất hay bạc
V : Cái này vừa để mưa nó xỉn
Cle2 : [Thấy không, cái màu vàng nó hay bị ::
V : Không
Cle2 : ... Xin lắm
V : Vàng nó không bao giờ
Cle1 : [Chị đã đặt ở đây hai cái màu vàng rồi
V : Nhưng mà cái không, không, xem cái này cháu để từ lâu bao lâu rồi cháu làm mẫu có bị xỉn đâu
Cle1 : Bao lâu ?

- V : Cái này ((cắm khung)) cơ bản là nó dính mua cái
Cle1 : [Nó không giữ
V : Không phải
Cle1 : [Nó không giữ được cái nước hàng nước mới
V : [Cái này... Cái này không phải. Cháu đặt theo hàng đất
tiền của cháu đấy chứ. Làm ảnh cưới của cháu cho vào xong rồi sau bảo thôi bỏ ra làm
mẫu thế thôi chứ cái này chẳng hạn đánh lên đẹp lắm chứ chả bao giờ có cái thứ hai
đâu
Cle1 : ... Thế ảnh của bố mẹ chị mà một cụ còn một cụ mất. Thế thì chị chẳng biết lệ làm
ảnh thế nào... Đây cái này là ảnh của bố chị
V : ảnh của cô là vừa
Cle1 : Đấy
V : Cái này thì quá đẹp như là đặt khung ấy
Cle1 : Ừ... nhưng mà cái ảnh trước xin lắm. Nhỡ ra phải làm lại rồi
V : Bây giờ nhớ cứ về treo chẳng hạn độ khoảng ba tháng nữa mà cô lại::: thấy nó xin
Cháu làm lại cho cô thế là được rồi chứ gì
Cle1 : Cháu đánh cho cô được chứ gì ?
V : Vâng
Cle1 : Cô đã đặt hai cái thế này của cháu rồi
V : Vâng
Cle1 : Mà cô thấy nó xin lắm
V : Không, nhưng mà riêng cái này... Không bao giờ xin cô ạ. Nhưng mà cái này là mẫu
của cháu đấy chứ
Cle2 : Mẫu đây mà xin thế này
V : Ừ giờ cháu lượt phát là được thôi... Là nó bóng
Cle2 : [Nó như thế này á ? ((chỉ khung khác))
V : À không Nó::: đây là để nó bụi đấy chứ chứ bây giờ ấy cho nước nó vào đây đây này
((lau thử))
Cle1 : ôi xin như này
V : Không phải cháu xịt nước vào cái cho cô ấy biết lau cái nó :: bóng
Cle1 : [Bóng chứ gì ? Cho chị biết nó lau
cái gì cho nó có ưng được không. Rồi nói cái giá mềm mềm cho cô cái
V : Cô đã mua hàng bao nhiêu cái rồi
Cle1 : Ừ đúng thế
V : [Cháu nói dối cũng không được
Cle1 : Ừ bao nhiêu hàng mà cô toàn bỏ cô đến đây là cháu biết rồi đấy
V : Vâng ((ra ngoài đánh khung... quay lại)) Thế còn gì, đẹp thế
Cle1 : Ừ
V : Mà cứ sợ không đẹp bằng. Căn bản cái này nói thật ảnh cưới cháu bỏ ra chứ nói chứ...
Cle2 : Thôi thôi được rồi
Cle1 : [Ừ... Cứ đúng vào cái ảnh bố mẹ cô là được
V : Vâng
Cle1 : Nào bây giờ phát lên. Đừng để cho cô phải bớt
V : Thôi bây giờ nhớ
Cle1 : Ừ
V : Sáng ngày ra đáng lẽ trăm ba trăm tư đấy bây giờ cháu lấy cô 120.000. Đây là cô mua
cháu nhiều rồi đấy cháu nói để cô khỏi phải bớt... cái giá này...
Cle2 : Hơi cao đấy

- V : Cao gì giới ơi cô ơi làm sao có cái khung này. Cháu nói thật cái khung này về treo cứ đủ ba tháng cô cô nếu cô thấy nó xin ra đây cháu làm lại cho cô nhưng chắc là làm sao mà thế đấy cô nhìn xem này... sao mà...
- Cle1 : [Nhưng mà để ảnh các cụ có phù hợp không ?
- V : Để thì quá đẹp rồi bây giờ cô ấy ảnh các cụ vào đây
((...))
- Cle1 : 105 đấy
- V : Để cái ảnh vào đẹp ngay. Đây này lau nó bóng nhoáng lên thế này cái này là cái thừa Cửa cháu khổ quá, ngày xưa...
- Cle1 : Cửa Pháp à ?
- V : Không... khổ quá cô ơi của cháu bao nhiêu hàng cô thừa biết
((...))
- V : Cháu nói thật hàng này làm nó cao lắm... Cô lấy đi nói thật
- Cle1 : 110 được không ?
- V : ...Vớ phải những cái này giá nó không bao giờ thay đổi
- Cle1 : Cô thích mua hàng mà cháu thì
- V : Vâng đấy cháu nói thật đấy chứ
- Cle1 : [Chẳng hữu nghị gì cả
- V : Chứ còn như cái này chẳng hạn ((cắm khung khác))
- Cle1 : ... À đúng rồi khuyến mại đúng rồi khuyến mại. Cô là khách mua nhiều thì phải khuyến mại
- V : Biết rồi khuyến mại mới thế
- Cle1 : [Nhớ mãi mới ra ((cười))
- V : Chứ không cái cái khung của cháu 140.000 đấy cháu khuyến mại cho cô mười mấy nghìn rồi còn gì
- Cle1 : (((cười)))... Được không cháu ?
- V : ((lắc đầu))
- Cle1 : Trời ơi là trời chả khuyến mại cô cái gì cả... một trăm mốt
- V : Cô ơi
- Cle1 : Thôi thế là đã...
- V : Cô nhiệt tình lấy lấy thì cháu để cô 120 tròn cô không phải...
- Cle1 : Không giảm thêm được à ?
- V : KHÔNG ĐƯỢC
((một ông khách xem hàng))
- V : Cần gì đấy chú ?
- CL : ((...))
- V : À ((cất))

Interaction 10

- ((Hai vợ chồng đứng trước cửa hàng ngắm các khung, V đi ra))
- V : Có nhiều kiểu lắm anh thích kiểu nào cũng có
- Cle : Khung ấy ảnh cho em bé ấy mà
- V : Vâng... Hay nếu mà chị. à chị để ảnh nghệ thuật à ?
- Cle : Vâng để ảnh nghệ thuật ((cắm một cái khung))
- CL : [Vâng... vậy, theo ý anh, phải lấy cái to hơn một tí... ((với V)) Cái này là mấy?
- V : Cái đấy là 30 x40 anh ạ
- CL : 30 x40 thì bé ảnh đã 25 phân rồi

- V : Nếu mà thế
 CL : [Phải lấy lên tí nữa 40 x50... 25 và 30 25 30 ((...))
 V : Không không ạ chả sao
 CL : ((...))
 Cle : ((với chồng)) Sao em thấy khung hơi to thế hả mình ((CL cầm một khung))
 V : Đấy đấy nó to hơn hình đấy
 ((hai vợ chồng tiếp tục ngắm các khung))
 Cle : Cái bé này này
 V : Đấy cái đấy chị ưng loại ấy. cái đấy 30.000 ((CL cầm khung lên so)). Bằng nhau đấy Bằng cỡ đấy
 CL : [Cái nào?... to thêm hơn một chút
 V : Cái đấy thì nó... ảnh của anh nó sẽ lọt vào mỗi chiều năm phân đấy
 ((hai vợ chồng trao đổi)) Thôi lấy cái đấy cũng được... lấy cái tay anh đang cầm ấy
 CL : Cái này chắc to hơn không ?
 V : Cái này chắc to hơn mà...
 CL : Có phải khung 30 x40 ? ((CL đo khung)). Cái này 25.000 được không anh ?
 V : ((Lắc đầu))
 ((hai vợ chồng trao đổi))
 Vse : Thêm hai nghìn nữa
 CL : Thêm Một nghìn gọi là bớt ((...))
 Vse : ((gật đầu))
 V : Đấy nhớ cái này của chị cái kính 30 x40
 ((... hai vợ chồng cầm khung đi ra))

Interaction 11

- ((Hai vợ chồng người miền nam vào xem khung, CL cầm một cái khung))
 V : 30 x40 đấy ạ ((...))
 CL : Thôi được
 Cle : Kiếng giờ không rõ
 V : Đây có cả mới kính mới đây chị thích cái nào thì chọn Đều 30 x40 hết
 CL : Ờ... Bao nhiêu một cái đây?
 V : 30.000 một cái anh ạ... chắc giá đấy
 CL : 30.000 cơ à ? ((cầm một khung khác)) Cái này trông cũng được được
 V : Nếu anh thích cái ấy... sọc ở trong thì anh đặt đi mai lấy
 CL : Ờ
 V : Hay anh đi đâu chốc quay lại lấy
 CL : Cũng được
 Vse : Mà lấy cái này này... cái này trông thẩm mỹ mà hay... nó gần như thế
 CL : Vàng
 V : Cái này đánh lại là bóng ngay ấy mà
 CL : Vàng ((xem khung))
 V : Đây này hay anh lấy kiểu dạng này ((Chỉ khung))
 CL : Kích thước bao nhiêu ?
 V : 30 x40 Cái này thì đắt năm sáu chục kia
 CL : Cái này chỉ ba chục thôi
 V : Sời
 CL : Chỉ có dán thôi có gì đâu

- Vse : Cái này giữ được lâu lắm
 CL : 30 thời
 Vse : Không ạ
 CL : Trời có gì mà không được
 ((V lắp khung cho khách sau khi đã thoả thuận giá cả, Vse nói chuyện với khách trong khi chờ))
 CL : ((Xem V làm)) Ở trong nó có bào không ? Nó như vậy này nhiều cái chỉ cửa không bào
 Vse : Phải có chứ ạ
 CL : Có bào không ?
 V : Có chứ có thì nó mới vào được chứ ạ .nó mà lôm xôm thì nó bong ra ngay
 Vse : [Có chứ ạ... không có thì nó làm sao nó dính vào được chứ ạ .nó mà lôm xôm thì nó bong ra ngay
 CL : Nếu nó tróc ra có dính hộ được không ? ((cười))
 Vse : Vâng được
 V : Anh yên tâm đi còn nhiều cái chứ bây giờ làm ăn (...) Cái ảnh của anh treo ngang hay treo dọc hả anh ?
 Cle : Ngang
 V : Ngang à ? ... Nhà em làm rồi bán. Làm từ A đến Z mới rẻ
 Vse : Nhà làm chứ anh chị mua nhà khác người ta buồn chứ người ta không làm thì đất ngay
 ((V bọc khung cho khách))

Interaction 12

- ((CL dùng xe máy trước cửa hàng tay cầm một cuộn bản đồ))
 Vse : Nào mang vào đây... bản đồ à ?
 ((CL đưa bản đồ cho Vse))
 V : Đưa anh xem ((mở bản đồ))
 CL : Xem hộ cái
 V : Cái bản đồ này ai bồi thế này ?
 CL : Thế thế nó mới dở
 Vse : Bây giờ thì :: cứ để cho nó nó nó xấu như thế
 V : Bây giờ thì... không làm thế nào được
 CL : [Bây giờ thì chỉ có làm :: thế thôi
 V : [((cười)) Cứ làm thôi chứ còn thì
 CL : Được thế nào hay thế đấy
 V : Nó sẽ đỡ đi thôi chứ không kiểu phẳng được hết căn bản nó bồi...
 CL : Nó dán quần vào hơi bị nhiều nên nó thế
 Vse : Không, cái chính là nó nó bồi... không không ((...))
 CL : [Bồi thêm cái giấy này nên nó lại bị hỏng
 Vse : Đáng lẽ phải là giấy trắng thì nó không...
 CL : Nó bồi thêm bằng cái hồ như thế này thì :: làm sao đẹp được
 Vse : [Bảo đây là nó KHÔNG biết bồi nên nó bị
 nhòe nó cho hồ vào ngoáy thì...
 V : Cái này thì là ...
 CL : Làm lằng nhằng ấy mà
 V : Bây giờ thì... anh định làm khung gì ?
 CL : Anh cho cái... linh tinh... Mà ông cho cái...

- Vse : [Cái nào khung gì cũng được miễn là rẻ tiền. Chắc là phải làm màu đen nó mới hợp]
- CL : Ừ thì thôi, nó phải hợp lý thôi hai là cái này chắc lồng khung kính chả làm gì
- Vse : Chả làm gì
- V : Em nói... làm khung kính nó phí đi
- CL : Phí đi ((cười)) làm làm...
- V : Làm mi ca thôi
- Vse : [Mi ca thôi]
- V : Nó cũng đỡ
- Vse : Đấy
- CL : Để làm xong chương trình mình cũng vứt đi thôi mà
- V : Bây giờ nhớ... Em sẽ... bồi lại cho anh trên bìa... nhưng nó sẽ là tương đối thôi nó
- CL : Ừ
- V : Có nghĩa là phẳng hơn như thế này
- Vse : Nó sẽ phẳng nó không nhàn như thế này... Nhưng đại khái nó không hết được những vết như thế này đâu
- CL : Là là đi
- V : [Thế còn... rồi rồi... cái đó thì bọn em làm rồi nhưng vấn đề những cái vết này này nó không hết được đâu căn bản là...]
- CL : [à ừ những cái vết thì chịu rồi]
- Vse : Nó chỉ phẳng lên được thôi
- V : Không thể không lại được rồi lại thế nào được ((sờ tay lên bản đồ))
- CL : Không lại được
- V : Bằng ((...)) nó làm dở quá
- CL : ... Hồ chết cứng chết què đi ((cười))
- Vse : [((cười))]
- V : ((do bản đồ, tính tiền)) 72 x70 ((...)) Cái này 75.000 anh ạ
- CL : 75.000 à ? ... ừ thôi cũng được
- Vse : Chiều mai anh qua lấy nhé ((...))
- V : Thôi em sẽ làm cho anh đẹp
- CL : Bớt bớt những cái mép đi trông mép hơi to
- V : Thôi được rồi để em xem cho làm thế nào cho...
- CL : [Chỗ nào xấu thì bỏ bớt đi... ừ bỏ bớt đi]
- V : Bỏ bớt đi à ?
- CL : Bỏ bớt nó đi ((...))
- V : Em nói anh biết trông nó cũ quá
- CL : Thằng này là thằng... làm ẩu í mà cơ quan thì nó làm. Nó nó đóng lên tường mà
- V : Trông kinh quá
- Vse : Anh đặt cho em một ít ((khách đưa tiền cho Vse. V cuộn bản đồ lại))
- V : Cái này một là màu đen hai là màu gụ là nổi thôi anh ạ
- CL : Ừ
- V : Đấy màu như thế này nó còn
- CL : Đấy màu đấy chứ gì ? đúng rồi màu đen ấy
- V : Cái bản nó to bằng ngăn này này ((đưa một thanh khung cho CL))
- CL : Sợ nó hơi bé
- V : Bản là to đấy chứ bản to thế này cơ mà
- CL : Bé thế này sợ hơi bé đấy

- V : Không bé đâu khổ quá
 Vse : [Thế là to rồi đấy
 V : Thế là to rồi đáng lẽ em chỉ làm bé hơn nữa như vẫn làm...
 CL : [To vào chứ không bé quá người ta không nhìn được
 V : Rồi anh cứ yên tâm đi nó phải cân đối với bản đồ chứ
 Vse : Nếu mà đây á nó phải là khung tranh
 V : [Anh... chứ anh bảo là...
 CL : Thôi thôi cứ cho lên to một tí cho lên một tí nữa
 Vse : Thế to như thế này nhé ((đưa mẫu khác cho khách))
 V : Ừ hay là làm cái này to này ((cầm mẫu khác))
 Vse : Ừ cái to này nhé, được không ?
 CL : ((gật đầu)) Cái này đánh sơn màu nâu có được không ?
 V : Ừ mẫu này màu đẹp lắm
 Vse : [Đẹp chứ
 CL : Cái này chứ gì ?
 V : Ừ mẫu đấy mẫu gụ
 Vse : [Đẹp chứ đây màu vàng đây này
 V : [Đây không phải mẫu gụ là mẫu mạn chín cơ
 CL : Thôi cứ để nguyên màu vàng đi
 Vse : Màu vàng này màu xanh này anh nhìn các màu rực rỡ anh có thể tham khảo được theo cái mẫu nhớ đây lên không chói đâu... cái chính là cái phom khung ấy nếu mà cái phom khung nó đẹp thì mẫu... không quan trọng... nó phải...
 V : [Các cái mẫu ấy chính ra không đơn giản nó phải hợp với cái nền
 CL : Cái chính là phải hợp với cái nền
 V : HỢP RỒI
 CL : Đây
 V : Nếu không áy em sẽ bỏ lại cho anh
 Vse : Riêng bản đồ của anh chỉ có mẫu đen hay mẫu:: gụ thôi có hai mẫu đó thôi
 CL : Cái màu nhạt là không được rồi... gỗ màu ấy thì
 Vse : Đây
 CL : Cái này nó bơm bơm rồi
 Vse : Đen hoặc gụ em sẽ làm cho anh... là hợp ((...))
 V : Anh yên tâm lên màu cái mẫu này chắc là nó đẹp
 CL : Đây cái khung màu này hoặc màu này này là được
 V : Lên cho cái mẫu là lên khung lên khiếc sau đó căn bản là lên mẫu
 CL : Thế hay mình chọn cỡ này nhỉ trông kiểu này nó xịn
 Vse : Bản đồ chỉ màu sẫm sẫm thôi trông nó đẹp... nó trang trọng mà nên chỉ với các màu ấy thôi
 CL : Lên lên màu gụ
 Vse : Màu gụ ạ ?
 CL : Cố làm cho đẹp nhớ
 V : Rồi mai anh qua

Interaction 13

- ((V đang cắt kính, hai vợ chồng đứng ngoài xem khung))
 V : Anh chị cần khung gì ạ ?

- CL : ((nói với vợ)) Vào đây xem này
V : Vàng, mời anh chị vào xem, có nhiều loại, xem thoải mái
((Khách đi một vòng quanh cửa hàng, V tiếp tục cất kính))
CL : ((Cắm một khung)) Cái này bao nhiêu tiền hả anh?
V : Cái khung này 35 000 anh ạ.
((Khách nhìn nhau lưỡng lự))
V : Khung này khung của Thái đấy.
Cle : ((với chồng)) Hỏi xem có bớt không
CL : Có bớt không?
V : Không ạ... tính cả kính đấy chứ
CL : Cái này 25 được không anh ?
V : Không được đâu cái này em bán chính xác giá đấy
((Khách tiếp tục trao đổi với nhau. Chuông điện thoại. V nói chuyện điện thoại))
CL : Thôi này bớt cho 3 000
V : Thôi, sáng sớm bớt cho anh 2 000... đây là khung của Thái chứ không phải khung của mình, nó rẻ lắm.
CL : Thế thế...
V : [Kể cả anh mua khung mình cho to.
CL : Thế hỏi anh làm bằng gỗ gì cho bền?
V : Đây là gỗ thông
((...))
CL : Thôi anh lấy khung này... có sợ nó nứt không?
V : Gỗ thông không nứt đâu, cái vân gỗ nó thế.
CL : Mình thì cẩn thận.
V : Gỗ thông là đảm bảo
((V gói khung cho khách))
Ra bán hàng, nói thật với anh phải đảm bảo
((V đưa khung ra ngoài cho khách))

Interaction 14

- ((Ông khách người miền trung vào cửa hàng, cầm và xem một cái khung))
V : Chú lấy khung bao nhiêu ?
CL : Ủ, lấy khung... 28 x 34.
V : Khung Đà Loan ở ngoài kia ạ ?
CL : Ủ, đấy như mọi hôm
V : 28 và 34 hả chú ?
CL : ừ
V : ((tính tiền)) Chú lấy khung lần trước cả kính à ?
CL : Cả kính, cả kính
V : 28 với 34 à ?... Cái khung của chú là 50 000 chú ạ
CL : Làm gì mà kính thế. Tính lại xem nào. Như mọi hôm cái khung bao nhiêu mà
((V tính lại)) Bao nhiêu ?
V : ... Cái đấy của chú là 45.000
CL : Hừ, khung mọi hôm bao nhiêu... mà mà tính giá cao thế
V : Không không, cháu nhầm. Đúng là chính xác giá đấy ạ. Nếu chú lấy khung đấy chắc chắn giá là như thế
CL : Ôi, mọi hôm tao làm ở đây rồi

- V : Cháu biết rồi... nhớ chú làm cái khung này chứ gì ((chỉ vào khung mẫu))
CL : Đấy khung này này
V : ((gật đầu)) Vâng, đấy
CL : H"m làm cái khung, có nhớ không ? Nhớ là
V : [Chú làm cái khung to hơn đấy
CL : Đúng rồi, tiền chỉ là
V : Vâng, nhưng mà ... của chú, chú làm 120.000 cái khung to.
CL : Rồi tính lại giá xem nào
V : Cửa chú hơn đấy là cỡ 60 x 80 đúng không ?
CL : Không, chưa đến thế
V : À, chưa đến 60 x 80... cứ cho là 60 x 80 đi
CL : 88
V : A ! Cửa chú 80 cộng 4 là 84, 64 x 84
CL : Cứ nói xem nào, bao nhiêu tiền một mét vuông ?
V : ((cầm máy tính)) Đấy cháu cộng cho chú xem 64 này cộng 84 này nhân hai này bằng 28,8 nhé ? cứ cho là 29 đi cho dễ chia đúng không ?
CL : Đúng rồi
V : Cửa chú 120.000 đúng không ? 120.000 chia cho chín này bao nhiêu ? Cửa chú 28 và 34 chứ gì ?
CL : 28 x34
V : 28 này cộng này 34 này nhân với hai này b"ng 12, 4 nhớ. 12,4 nhân với cả 40,1... thế thì cháu lấy chú cao gì
CL : Nhưng mà tính, tính thế nào nhỉ ?
V : Tính chu vi tính ra mét dài
CL : Không, không tính diện tích hả ?
V : Chú muốn tính diện tích nó cũng ra như thế mà
CL : Ừ tính thử xem ((cầm máy tính))
V : Bây giờ chú tính 60 nhân 84 đi... 6 x8 bằng 48 sau đó chú lấy số tiền chia cả 48 là ra. Đúng không ?
CL : ((tính))
V : 4,1 cần gì phải không phải nữa bỏ luôn cả số mười đằng sau đi
CL : ((tính...)) Khung của mình mọi hôm là... đây này...
V : Thôi được rồi cháu tính cho chú xem, bây giờ chú muốn tính như thế nào ?
CL : Tính diện tích đi
V : Tính diện tích nhớ ? Bây giờ của chú là bao nhiêu ?
CL : 47 x 88
V : Đây 47 này nhân 88 này đúng không ? ra diện tích là 41...
CL : [Được rồi
V : Phấy 36 đúng không ? Bây giờ 120 chia 41,36 này bằng 29
CL : Ờ
V : Bằng 29 chú nhé
CL : Ờ
V : Bây giờ tính khung của chú là 28 này nhân 34 này bằng 9,5 nhớ ?
CL : Ừ
V : Đúng không ?
CL : Ừ
V : Bây giờ của chú lúc này cháu tính là...
CL : [2,9
V : 2,9 nhân với cả bao nhiêu ?

- CL : 9 phẩy à ờ...
V : 9,5 95 này... 27.000
CL : 27.000, ở nhà tao tính là 30.000
V : ... Đâu hôm đấy cháu làm cho chú là 60 ấy cơ mà
CL : Tôi vừa mới đo xong mà . Tôi vừa mới đo xong tôi mới hỏi xem cái giá là bao nhiêu
V : Có... chú lấy cái 120.000 à ?
CL : 120.000 này, đúng 120.000 lúc đầu có phải là 110.000 không ?
V : Đúng chú lấy hôm ấy là hơn 60
CL : Tôi vừa mới đo xong ở nhà mà lại
V : Đấy... không... cháu bán cho chú khung cháu nhớ chính xác. Cái khung của chú này đây Chú bảo khung của chú còn to hơn khung này((chỉ)). Mà cháu đo khung này còn được 50 mấy chú bảo của chú là 40 mấy ((đo cho khách xem))
CL : Bao nhiêu ?
V : 54 này cái khung của chú to hơn khung này mà chú bảo làm sao mà thế có chú đo nhầm thì có chứ hôm đấy cháu làm cho chú. Anh Minh có nhớ không ? Anh làm cái khung ấy đúng không ?
CL : Vâng không không
V : [Anh làm khung ấy anh có nhớ không ? Một không một bảy anh nhớ kích thước là sáu mấy và tám mấy không ?
V2 : Ờ
CL : Không tôi vẫn nhớ mà
V : Trong lòng của chú nhớ coi như là 57 với cả 8...78 57 x78 chứ lại khung của chú to hơn khung này mà chú bảo làm sao lấy khung này được. Khung này còn 100 nữa là
CL : Thôi thế này, có điện thoại không nhỉ
V : Có điện thoại đây này
CL : Cho cho
V : [Thôi bây giờ không phải gọi điện thoại nữa
CL : Nhà ngay hà nội có gì đâu mà... nghìn bạc ấy mà
V : [giá ấy... [Không phải nghìn bạc, giá đấy cháu làm chú không lấy thì thôi. Chú đi hỏi thoải mái đi. Cháu làm cháu bao giá cho chú toàn bộ...mất thì giờ
CL : Bán hàng kiểu gì mà cái kiểu...
((... tiếng cưa. Ông đi khỏi cửa hàng))

Interaction 15

- ((V và khách trao đổi ngoài cửa hàng. Đi vào))
CL : 100.000 không bán à ?
V : ((lắc đầu))
CL : 120.000 nhớ ? 120.000 lấy đi cho nó nhanh
V : Không... Chẳng ở đâu bán rẻ thế
CL : Gì ?
V : Chẳng ở đâu bán rẻ thế
CL : ... Chỉ được nói khéo
V : Thôi lấy 130
CL : Thôi 120 thôi
V : Căn bản cái tranh thì nó rẻ. Cái khung coi như là hơn 40.000 gần 50.000 rồi
CL : 120 là được rồi... Minh lấy nhiều rồi
V : [Lấy đâu tranh mấy chục. Biết rồi nhưng mà ấy

- CL : Nó bé, tranh nó bé
V : Em biết rồi thì mới thế
CL : Thôi lấy đi lấy đi ((đưa tiền cho V. V không cầm))
V : Không được anh ạ
CL : Làm gì rẻ quá
V : Khung đã hơn 40.000 rồi anh. Chẳng lẽ tranh có 70.000 à ?
CL : Tranh thế thôi rẻ lắm
V : Hoạ sĩ nổi tiếng đấy chứ có phải không nổi tiếng đâu. Bây giờ mà anh gặp những tranh ở gallery chắc nó phải lấy anh vào tâm...
CL : Thôi lấy đi (...)
V : ((với người làm)) Khung làm xong chưa anh ?
CL : Thôi lấy đi cho xong ((đưa tiền cho V))
V : ((Cầm tiền)) Anh anh xong anh đưa xe vào em buộc cho ((CL đi lấy xe. V trao đổi với người làm))
CL : ((Đi vào, cầm một chiếc khung)) Khung này bao nhiêu ?
V : Đúng 70.000 anh ạ
CL : ... 100... 130 với cả...
V : Cả hòm qua anh còn thiếu 30.000 là 160
CL : 30.000 thế là 160 Cái kia 50.000 làm nốt
V : ((cười)) Thôi nếu nhiệt tình lấy thì để nốt cho coi như là 60.000 bớt 10.000
CL : 10.000 thì làm cái gì ?
V : ((cười)) 50.000 rẻ quá. Có khi bán khung cũng được (...)
CL : Thôi lấy đi ((đưa tiền cho V))
V : ((không cầm tiền))... Thôi để cho 60.000 là bớt 10.000 rồi. Chẳng có ai... cái khung coi như đã ấy...
CL : Thôi 50.000, 50.000 đi. Mua đúng là 50.000 đấy ((bước ra khỏi cửa hàng)) Đúng chưa đồng chí hùng ?
V : Thôi vào đây để nốt cho vậy ((cười)) Chẳng nhẽ mua mấy bức thì không để cho một bức
CL : Như ông ông mới bán được tranh nhiều
V : ... Nói thật sự bán cho anh để lấy làm quen thôi chứ chứ còn thực sự anh cứ đi hỏi thử xem. cũng tranh này khung này chả ai bán cho anh 50.000
CL : VÂNG... mua cái này về chưa đánh à ?
V : Không đánh rồi đánh rồi đấy chứ khung mới khung mới đấy chứ...Thế này bán để anh quảng cáo giúp
CL : Thôi cảm ơn chẳng dám...
((khách đi ra))

Interaction 16

- ((Khách vào cửa hàng xem khung))
V : Anh thích kiểu nào ?
CL : Đây như kiểu thế này thế này ((chỉ vào khung))
V : Vâng.
CL : Cái đấy bao nhiêu một cái ?
V : ((cầm một chiếc khung)) Cái này 18.000 anh ạ.
CL : Không cái nhỏ nhỏ này thôi ((chỉ chiếc khung khác))
V : ((cầm chiếc thứ hai)) Cái nhỏ này ý gì ? Cái này 15 000
CL : Cái này có bán... có hai cái giống nhau không ?

- V : ((với V2)) Anh Minh tìm cho em một cái giống như thế này nữa
V2 : Đấy, đấy, cái bên ngoài ý
CL : [Còn cái nào không ?
V2 : Phào phào nó đấy
V : ... còn cái nào bằng nhau... Em không còn anh ạ.
(khách đi ra)

Interaction 17

- ((Hai vợ chồng nước ngoài vào cửa hàng cùng với một cô phiên dịch. Họ gật đầu chào V. V gật đầu chào lại. Họ xem khung và trao đổi với nhau))
- Inter : Cái khung bằng chùng này anh này mà làm cho cô ấy...
V : Mâu, mâu, mâu gì ?
Inter : Mâu đỏ anh ạ
V : Mâu đỏ có
(Inter trao đổi với hai vợ chồng)
Inter : Cô muốn lấy khung này và bốn khung kia và anh đổi cho cô mâu đỏ như thế này
CL : ((...))
Inter : Bao nhiêu tiền hai cái này ?
V : Cái khung kia 45.000 và cái này 20.000
Inter : À
(Inter trao đổi với hai vợ chồng)
Inter : Như thế này cô ấy bảo mâu hai cái khung như thế này một cái giống mâu thế này và một cái mâu đỏ
V : Mua hai cái khung to như thế này chứ gì ?
Inter : Vâng
V : Một cái mâu giống như thế này
Inter : [Mâu giống như thế này, một cái mâu đỏ
CL : ((với Inter, cười))
Inter : Ba cái khung to anh nhỉ, ba cái khung to có không anh nhỉ ?
V : Có... ba cái khung to à ?
Inter : Vâng, ba cái khung to như thế
V : Có ba cái khung to như thế này thì có
(Inter trao đổi với người vợ)
V : Nhưng mà cái khung mâu này... Chị đi đâu khoảng nửa tiếng quay lại thì có
(Inter trao đổi với người chồng)
Inter : Thôi tốt rồi, làm cho anh ấy đi
V : làm cho anh hai cái mâu này
Inter : Hai cái mâu này và một cái mâu đỏ
V : [Một cái mâu đỏ... vâng vâng
Inter : Có phải giả tiền không ạ ((cười)) hay thôi tí nữa ?
V : [Thôi chị cứ đặt một ít tiền trước lại cũng được
(Inter nói với người chồng. Anh ấy lấy tiền đưa cho cô Inter. Cô ấy đưa tiền cho V))
Inter : Đặt trước 50.000
V : Vâng vâng
Inter : Thôi anh làm ba cái luôn nhớ
(Hai vợ chồng trao đổi với Inter))
Inter : Nhớ anh làm nhanh nhớ

V : Vàng, vàng
((khách ra xe))

Interaction 18

((CL đặt khung cho cơ quan, đến trả tiền))
Vse : ((Cười))
CL : Xong rồi đây
Vse : Xong rồi
CL : Nói đùa, Cửa hàng phải làm cái điều hoà đi chứ nóng quá ((hát))
Vse : Mai sắm cái điều hoà ô tô lắp vào đây
CL : ((Nhìn quanh và hát)) Ở đây không có cái gì làm kỉ niệm được
Vse : Biết lấy cái gì làm kỉ niệm bây giờ
CL : Thế nào chứ ? Phải khuyến mại như ở Hải dương. Đến đưa khách đến cửa hàng người ta cũng khuyến mại túi bánh hoặc hộp kẹo gì đấy
Vse : Ủ nhưng mà gặp khách keo ở đây thì làm thế nào ((cười))
CL : Keo thế nào mà KEO
Vse : Khách này SÔP à ?
CL : Úi giới ơi nói đùa em đi lấy ngay... ra ngoài đầu kia lại còn rẻ hơn, ra chỗ Cửa nam ý
Vse : Thử hỏi chưa ?
CL : Em hỏi rồi, hôm qua em hỏi rồi
Vse : Ủ ừ
CL : Mà nhưng mà hôm qua... thôi đành làm ở đây
Vse : Khách này á KEO LĂM
CL : KEO:: em nói thật với chị cái đợt trước
Vse : [Vừa phải rẻ vừa phải ke
CL : Cái đợt trước làm mười mấy nghìn... lần trước hơi bị ngon đấy
Vse : Cái nào mà thế ?
CL : Cái mà khung be bé ấy
Vse : Khung... tang tang này á ?
CL : Đấy có ngon...
Vse : [Khung mười mấy nghìn một cái ngon cái con khi ((cười))
CL : Quá là ngon chứ còn gì
Vse : Tưởng cái gì ngon, mười mấy nghìn một cái ngon cái con khi. Mới có 800 mấy chứ triệu gì
CL : Tám trăm lấy đâu ra triệu
Vse : Tám mươi mấy cái
CL : Thế không bớt được à ?
((CL rút tiền ra giữ lại một ít))
Vse : Thôi thôi thôi tôi can mấy cái khung lại còn bớt
CL : ((ném tiền lên bàn)) Một lít, lít hai...
Vse : Kinh nhỉ thế còn nữa không ?
V : Đấy là trừ có 30.000 một tám hai mét gỗ coi như là... gỗ malaisia không ai người ta bán cả
CL : MALAISIA
V : Ở, gỗ hàng đây chứ không phải kia đâu ạ
Vse : Đấy là hàng đây anh ạ
CL : Làm 20.000 một cái giá đấy là ngon rồi dán phết hồ lên thôi mà

V : Úi giời
Vse : Ở thòi thòi xin đi ((cười))
CL : ((Ra, ngồi lên xe máy)) Thòi anh chị bán hàng
V : Ở
Vse : Không chết dở

Au magasin de Cadres artistiques (traduction)

Interaction 1

- ((Le client reste devant le magasin quelques minutes puis entre dans le magasin))
- CL : Ce cadre, com combien coûte le mètre ?
- V : Ici, les cadres... je vends 50.000 le mètre, monsieur
- CL : Si cher que ça ? ... Le cadre en aluminium, le cadre en aluminium combien...
- V : [Les cadres en aluminium, il n'y en a pas ici. Je fais seulement les cadres en bois
- CL : Le cadre, il faut le commander ?
- V : Oui
- CL : Celui-ci paraît plus assorti, n'est-ce pas ?
- V : Ce modèle est cher. Ce modèle est très cher, monsieur
- CL : Ce modèle ?
- V : Oui
- CL : Ce modèle, combien fait le mètre ?
- V : Celui-ci... 25.000 le mètre
- CL : 25.000 le mètre ?
- V : Oui...(si)vous faites faire le cadre ordinaire, c'est mieux. Plusieurs sont aussi... Ils sont moins chers et pourtant ils sont plus esthétiques. Et celui-ci, ce produit est pour les reproductions, il n'est pas esthétique
- CL : Pas esthétique, n'est-ce pas ?
- V : Et votre tapisserie, c'est quelle tapisserie ?
- CL : Voilà. ((il montre la tapisserie))
- V : Celle-ci ? La couleur n'est pas importante. Cette couleur par exemple, après on peut peindre n'importe quelle couleur. Ce modèle-ci est beau ((prend le cadre pour le faire voir)). Ce modèle-ci est aussi beau, monsieur
- CL : Ce modèle coûte combien le mètre ?
- V : Ce modèle fait plus de 10.000 le mètre ((...)). C'est simple mais beau
- CL : Ce modèle ? ...Ce modèle est aussi bien ((hoche la tête et indique un autre modèle)). C'est notre (produit vietnamien) cadre ?
- V : Ce modèle-là est aussi : : beau, mais c'est taiwanais. Mais disons,... il n'est pas aussi lisse
- CL : Ah... celui-ci... monté avec celui-ci, c'est plus beau ?
- V : Il paraît plus esthétique
- CL : Combien fait le mètre ?
- V : Celui-ci, 10 ((...)) 13.000, monsieur
- CL : Jusqu'à 13.000 ?
- V : Oui... sinon, monsieur... Prenez ce produit : : ce modèle est beau, monsieur... ce modèle est en général cher, jusqu'à 16.000. En particulier, ces deux cadres ((il les montre)) sont de 13.000
- CL : Commencez (à proposer le prix) et puis parlez d'un autre prix
- V : Le vôtre mesure combien de mètres ?
- CL : 5 mètres
- V : Le format est de 1m x 1,5m ?
- CL : Oui... et puis : : le verre, vous comptez combien le mètre ?

- V : (Pour) la tapisserie: il ne vous faut pas prendre le verre. Vous faites détirer la tapisserie seulement. Et puis...
- CL : [Ça marche ?
- V : Ça marche... Et puis à l'extérieur, je vais recouvrir avec de la Cellophane... utiliser le verre, c'est lourd. Après quelques temps, il sera déformé..., Il est trop grand. Je peux le faire, mais moi, à mon avis, en le faisant aux clients, je conseille sincèrement
- CL : Bon, d'accord
- V : Et il n'y a absolument rien de laid
- CL : Ça va... Ça va pas... il sera bien tendu comme celui-là, n'est-ce pas ? ((indique un modèle))
- V : Oui ((hoche la tête))
- CL : Enfin, prenez-moi 1.000 de moins le mètre. Un autre jour, je viendrai acheter quelques tableaux pour ma maison
- V : D'accord, ça y est
- CL : Quand est-ce que je peux le prendre ?
- V : Alors, la semaine prochaine
- CL : Alors la semaine prochaine, alors c'est comme ça ?
- V : ... (pour que) On le fera beau
- CL : Ce tableau est très beau
- V : Oui, je le sais
- CL : Attention à bien faire la... la Cellophane. Fixé directement, comme ça, il sera brillant. C'est bien cette Cellophane ?
- V : Voici la, la... voici la, la Cellophane japonaise
- CL : Celle-ci ?
- V : C'est ça. Ce cadre est fait ...
- CL : Celui-ci ? ((indique le cadre))
- V : [il s'appose comme le verre
- CL : Pas de problème ?
- V : ... Ne vous en faites pas. Il ne sera jamais détendu. Il sera tendu comme le verre
- CL : ... ce verre est de combien de mm ? 2 mm ?
- V : 3 mm, monsieur... non, mais avec la tapisserie, vous n'utilisez pas le verre
((V mesure la tapisserie))
- CL : ((...)) Astiquez bien le cadre
- V : Oui
- CL : ... Celui-ci, combien de mètres ?
- V : Le vôtre est de... 5 m
- CL : C'est tout ? Je dois payer la Cellophane ou non ?
- V : Quoi ?
- CL : La Cellophane est comprise ?
- V : Non, ça, c'est le prix du cadre, et le prix... votre prix 100.000
- CL : C'est trop cher
- V : Le vôtre, 5 m, c'est déjà 75.000
- CL : Hm
- V : Je diminue 1.000 le mètre
- CL : Hm
- V : C'est 70...70.000 avec...
- CL : Hm

- V : La Cellophane et le carton de fond... les autres, il faut quand même 20.000 le mètre, 20.000
- CL : Hm
- V : Il faut comme ça, monsieur... En général, quand on détire un cadre comme celui-ci, c'est déjà ...
- CL : Hm
- V : Il faut également 10.000 ah, non 20.000 le mètre. Dans ce cas, je vous fais le cadre, allez d'accord, je vous prends moins
- CL : Hm
- V : Ici, ne vous inquiétez pas. Ce sera beau
- CL : Je demande pour savoir environ... Je le sais mais je veux...
- V : [Il a déjà la mesure, monsieur]
- CL : Celui-ci ne peut pas mesurer 5 m
- V : ((mesure la tapisserie aux yeux du client)) Regardez (voici)
- CL : 1 mètre 80 ?
- V : 1 mètre 40
- CL : 1 mètre 40 ?
- V : 1 mètre 40
- CL : Donnez-moi ((prends le mètre))... 1 mètre 40 et 1 mètre 40, n'est-ce pas ?
- V : C'est exact
- CL : 2 multiplié par 8 égale 16... c'est combien de mètres ?
- V : 1 mètre 40 et 90 font 2 mètres 30... 2 mètres 30, c'est 4 mètres 60
- CL : Hm((...)) 4 mètres 60... bon multipliez, puis diminuez le prix pour moi
- V : C'est pas important, la réduction. Quelques mille seulement, monsieur. 40 cm ... Enfin, je vous le ferai beau
- CL : FAITES- LE BEAU
- V : Oui, d'accord
- CL : Bon, d'accord, 100.000 ?
- V : Oui, 100.000, monsieur
- CL : ((indique un tableau)) Celui-ci est beau, ce tableau est beau
- V : Vous...vous... Jusqu'à maintenant, j'y fais attention
- CL : Faites-le pour moi, s'il vous plaît
- V : Oui, oui ...Celui-ci après 3 ou 4 jours
- CL : Aujourd'hui, c'est le ::
- V : [Aujourd'hui, c'est dimanche, lundi, mardi, mercredi venez le prendre]
- CL : Oui, comme ça... le soir, vous travaillez ici ?
- V : Oui, le soir, je travaille jusqu'à 9, 10 heures
- CL : D'accord, faites- le beau... et... Dites-lui de faire beau, si...
- V : [Ça y est, (s'il n'est) pas beau, pas...]
- CL : [cher ou bon marché, c'est pas important]
- V : Ça y est, d'accord...((tousse))
((le client sort)).

Interaction 2

- ((coupure))
- V : 60 x 80 mais quel modèle ?
- CL : N'importe quel modèle. Le modèle qui : : ... un dessin, un dessin seulement. Très simple
- V : Un dessin, n'est-ce pas ? ... Comme ce modèle, ça va ?
- CL : Voilà, ce modèle... ah non, c'est une photo, c'est bien une photo
- V : Une photo, alors prenez ce type de modèle ((indique un modèle))
- CL : Là, ce cadre-là
- V : C'est exact
- CL : Ce type de cadre, ça va ou non ? ((indique un autre cadre))
- V : Ce cadre-là va aussi bien mais ce cadre est mieux. (choisissez) un parmi ces deux cadres, ils paraissent élégants, monsieur...
- CL : [Mais photo... cette photo est très sombre. L'ourlet de la photo est sombre, le cadre foncé l'éclipsera totalement
- V : Hm, alors maintenant, l'ourlet de la photo est sombre, mais je la mets dans le cadre, après je la borderai en blanc...
- CL : [C'est à dire... c'est à dire mettre un cache, n'est-ce pas ? Le cadre est de quelle couleur pour qu'il soit beau ?
- V : Le cadre de cette couleur ((indique un cadre))
- CL : Doré ?
- V : [C'est seulement cette couleur qui est jolie... jolie alors bordons en blanc alors la photo sombre sera marquée alors
- CL : [Plus beau que le cadre en noir, n'est-ce pas ?
- V : C'est très laid en noir
- CL : Hm... maintenant, supposons que le cadre est de 60 x 80. Ça va ?
- V : 60 x 80 ? La photo, est-elle de 50 x 70 ?
- CL : Hm
- V : La photo, elle est assez grande... maintenant, il faut savoir exactement que la photo : ... supposons que la photo est de...
- CL : [Photo la photo... elle est...
- V : 50 x 70
- CL : 50 x 60
- V : 50 x 60
- CL : ((...))
- V : Ça y est, la photo est de 50 x 70, c'est sûr
- CL : Hm
- V : Je couperai 60 x 80, ça suffit... c'est à dire, le cache est compris
- CL : Y compris le verre, le cadre, n'est-ce pas ?
- V : Oui, y compris tous, le cadre, le verre, le cache
- CL : Tous, le cadre, le verre, le cache
- V : ((indique un cadre exposé)) Le cadre sera comme ça, ça... Ne vous en faites pas
- CL : Environ comme ça, n'est-ce pas ?
- V : ((...))
- CL : 60 x 80, il est grand comme ça, n'est-ce pas ?
- V : TRES GRAND, BEAUCOUP plus grand que ça

- CL : Beaucoup plus grand que ça...hm, comme ça, je serai pleinement satisfait
V : Hm, parce que celui-ci n'est que 50 x 70. 60 x 80, chaque côté sera large comme... la longueur sera jusqu'ici ((fait un geste de main))... C'est exact ? C'est ex...
CL : [C'est exact, chaque côté sera large comme ça
V : C'est ça ((sonnerie de téléphone))
CL : ((regarde le cadre exposé)) OK
((Le client sort))

Interaction 3

((coupure))

- V : Il n'y a que le format 20 x 30
CL : Hm, alors je prends 21 x 29,5
V : 21 x 29,5 ?
CL : Ouais
V : Vous passerez cet après-midi pour le prendre
((...))
V : ...C'est pour une photo ou une peinture ?
CL : C'est un dessin
V : C'est très bien les dessins
CL : Les cadres, ils coûtent combien le mètre, monsieur ?
V : C'est tout le cadre. Votre cadre comprend... tout le cadre et le verre
CL : Comme ça ? ((indique un cadre exposé))
V : Voilà, ((...)) il sera comme ça ((prend le cadre pour montrer au CL)) votre cadre sera comme ça
CL : Hm, vous m'en faites deux
V : Quelle couleur ?
CL : La couleur : : vernissez en couleur bien claire
V : Claire comme ça, n'est-ce pas ? ((indique un modèle))
CL : ... Un peu plus claire que ça
V : Plus claire que ça ?
CL : Oui, un peu plus claire que ça. Dans l'avenir, j'en commanderai plus
V : ... Celui-ci, environ au bout de l'après-midi, vous passerez, ce sera prêt
CL : Oui, comme ça, je fais une avance pour un
V : Vous pouvez faire l'avance que vous voulez, le matin, on est à l'aise
CL : Oui... je le sais... Ça va ? ((donne une somme à V))
V : Passez à gauche, ouais
((le client part, V cause avec l'employé et quelques minutes après le client revient))
CL : Euh, ou bien cet après-midi j'en apporte un pour essayer une fois
V : Ouais
CL : Jetons un coup d'œil si...
V : [Ouais, si ça va, nous trouvons que, que...
CL : [C'est beau et puis, vernir tout de suite
V : Ouais
CL : C'est ça ?
V : Ouais

- CL : Faites-en un d'abord
V : On le regardera bien et puis on les fera, c'est aussi bien...((tousse))
((CL sort))

Interaction 4

- ((CL entre dans le magasin et regarde les cadres exposés))
V : Vous avez l'intention d'acheter le cadre pour un tableau ou pour une photo ?
CL : Pour une photo, monsieur ((prend un cadre))
V : Celui-ci est : :
CL : [Si ...je veux prendre ce type de modèle alors...70 x 1m c'est combien ?
V : 70 x 1m, monsieur ? ((...))
CL : Je veux faire faire l'intérieur (la distance entre le verre et le carton de fond)...Euh, euh c'est l'intérieur du cadre
V : Compris
CL : Il sera un peu plus large et : : je ne veux pas que le verre touche la photo
V : Oui
CL : C'est possible ?
V : On peut le faire
CL : Maintenant, disons, il est comme ça... il peut la toucher
V : Compris, compris
CL : Les coins de la photo après quelque temps la photo, elle...
V : [Elle se collera et elle sera défragmenté, la photo si on est prudent, on la fait plastifier, c'est assuré
CL : Mais plastifier, après quelque temps, elle se collera à l'intérieur puis...
V : Non, plastifier ((...)) Faites-la plastifier. Chez moi, il y a une photo qui a été plastifiée depuis mon enfance, ça fait déjà une vingtaine d'années jusqu'aujourd'hui, elle n'a rien eu
CL : Mais votre photo est-elle grande ? ma photo est grande...
V : [Grande, la photo de ma maison est extrêmement grande 80 x 75
CL : Ah, C'est ça ?
V : Pas de problème
CL : Pourtant on m'a dit qu'après quelque temps elle manquera d'air et après ...
V : [Le temps n'est pas une difficulté. L'important, c'est qu'on doit trouver le lieu où on la plastifie bien. Jamais elle ne se décollera. Plastifié, non...c'est cher
CL : Non, on peut le faire
V : C'est cher
CL : C'est cher ?
V : Très cher... je ne me rappelle plus que ça coûte combien.
CL : Je viens de demander, on m'a dit : environ 25.000 seulement
V : Hm, environ 25, 27.000 seulement
CL : Oui
V : Voilà, plastifier, on peut garder la photo plus soigneusement
CL : Sinon : : de toutes façons la photo sera moisie.

- V : Non, la moisissure de photo, sauf le cas des photos mates, il faut quand même environ une vingtaine ou une trentaine d'années, pour qu'elles soient jaunies... Mais si on la plastifie, il n'y aura aucune influence, comme on le dit, plastifier ((...)) la façon dont on plastifie la photo si...
- CL : [Oui
- V : La technique n'est pas bonne, elle n'est pas correcte...
- CL : Oui
- V : La photo, elle se glisse, de cette façon, elle se décollera facilement
- CL : Hm
- V : Il y aura des boules d'air...En principe, elle ne se décolle jamais. Donc, soyez tranquille de le faire faire. Chez moi on (les) plastifie souvent...C'est bien de plastifier, ne vous en faites pas
- CL : Mais si on ne (la) fait pas plastifier alors...
- V : Pas de plastification, normalement c'est comme ça... pas de plastification...
- CL : [Pas de plastification, comment faire ?
- V : [Alors la solution c'est... Derrière on utilisera une sorte de Nylon, à l'intérieur du cadre...
- CL : Oui
- V : D'une façon contre l'humidité ((...)) C'est pourtant difficile d'en prendre soin. Dans ce cas, il faut la faire plastifier pour qu'elle supporte bien (l'humidité)
- CL : Oui. Ne vous en faites pas... J'ai seulement peur : : J'ai entendu dire surtout...
- V : Oui
- CL :Surtout les photos mates, on a dit que les photos mates...
- V : Ah, les photos mates, c'est pas nécessaire, ne vous faites pas de souci, les photos mates sont mieux que la plastification
- CL : Les photos mates ne doivent pas être plastifiées ?
- V : Ouais... les photos mates d'aujourd'hui, disons, on a plus de trucs
- CL : Oui, une fois qu'on a des trucs
- V : ((...)) Sinon vous en prenez soin, on (la) plastifie uniquement pour être prudent. Sinon on peut en prendre soin facilement. Tous les trois ou quatre mois, on démonte (le cadre) pour nettoyer, c'est facile
- CL : Oh, prendre soin comme ça, c'est fatigant. Plastifier c'est mieux
- V : Plastifier c'est aussi bien... Mais je pense que si c'est une photo mate, faut pas ((...)) Ne vous en faites pas, ne vous en faites pas
- CL : Mais on a dit : si c'est une photo mate, elle a des petits grains, elle n'est pas lisse j'ai peur que ce soit raté
- V : [Non... chez moi, on le fait souvent
- CL : Laissez-moi regarder le dos comment est-il ?
- V : Le dos de mes cadres est...
- CL : [Voici, regardons celui-ci ((prend un cadre, le met sur la table et démonte le dos))
- V : Le dos, personne ne le voit, il ne faut pas ((...)) Il y a du papier contre humidité, regardez
- CL : Où, où est le papier contre humidité ?
- V : Ce papier, contre humidité, ce papier blanc ci
- CL : ... Celui-ci comment est-ce qu'on l'accroche ?

- V : [Pour l'accrocher, derrière cette grande baguette, disons, fixons des anneaux d'accrochage, le tableau est grand, il en faut visser deux, il sera solide ((...)) deux anneaux d'accrochage, on ne s'en fait plus
- CL : [Sinon : : on utilise un fil horizontal comme ça ((met une baguette à travers le cadre))
- V : Voilà, voilà
- CL : (Pour) le cadre, utilisons un fil...
- V : Hm, mettons un fil au milieu comme ça ((signe de main)) c'est mieux
- CL : Oui
- V : (Avec) un fil court, on peut le mettre verticalement ou on peut le mettre un peu obliquement selon le fil ((...))
- CL : C'est exact
- V : Librement
- CL : ...ou bien je veux...le mettre : : ou bien le mettre verticalement ?
- V : Ça dépend de vous, pour le mettre verticalement, vissons deux anneaux d'accrochage à ces deux angles, puis vous accrochez d'un coup, c'est fini... Parce qu'on accroche souvent les photos en haut du mur, comme vous voulez, on peut en utiliser deux ((...)) vous avez fait développer très grand, n'est-ce pas ?
- CL : Quoi ?
- V : La photo est très grande ?
- CL : Photo, cette photo est de 50 x 75
- V : Si grande que ça ?
- CL : Donc... faisons un (cadre) de 70 x 1m. C'est juste, n'est-ce pas ?
- V : Si la photo est de 50 x 75 alors : : prenez un cadre de 70 x 95, c'est mieux. Le cache ne doit occuper qu'une petite partie
- CL : 70 x 95 seulement ?
- V : 70 x 95, ouais, il y aura régulièrement 10 cm de cache à chaque côté, il sera large comme ça... c'est déjà très large, peut être un peu trop large
- CL : 70 x 95 alors 70 x 95 alors c'est comme...
- V : Ouais, 70 x 95, le cache y est compris, pour qu'il soit plus proportionné avec la photo
- CL : Plus proportionné avec la photo ?
- V : Ouais
- CL : Celui-ci en principe, c'est à dire ce côté... ce... il est de combien de large ?
- V : La largeur, la largeur dépend du tableau. Elle dépend de l'orientation du tableau. Le cadre est associé à la photo ou à la peinture pour créer une impression que le tableau...
- CL : [Car en outre, je veux mettre une phrase de commentaire
- V [Ah... donc on peut prendre environ un mètre ((...))
- CL : Et le prix, c'est combien, monsieur ?
- V : Je prends exactement 90.000
- CL : Vous ne diminuez aucun "dong" pour moi ?
- V : Vous en faites faire combien ?
- CL : Un tableau seulement
- V : ((...)) Ne vous en faites pas. Quand je fais, c'est beau
- CL : Mais... D'après vous, ce type de bois, c'est bon ? ((indique un modèle))
- V : Oh, les grands types...

- CL : Comme ça ? ((prend le modèle))
V : Voilà, ce grand type, c'est chinois
CL : Quoi ?
V : C'est du bois chinois
CL : Du bois chinois, c'est quel bois ?
V : Le modèle : : un peu plus foncé. Il est en général de cette couleur ((indique))... le bois est plus frais (mal traité). Ceci est bon marché. Regardez, il est blanc et après un jour il sera très livide((...)) Ça vaut pas la peine. Vous faites monter ce cadre il sera noir, du matin au soir il sera très livide. ((...))
CL : C'est sincère
V : Ouais
CL : ... Alors c'est comme ça...c'est à dire un : : cadre complet comprend aussi...
V : [TOUT, tout est à ma responsabilité
CL : [Et encore la couleur...
V : Tous les autres, y compris le fil de laiton. Chez vous, vous n'avez qu'à planter un clou sur le mur et qu'à l'accrocher, c'est fini. Voilà, voilà, disons, tout... le cache à l'intérieur tout. Regardez le verre tout le cadre ((...))
CL : Mais de toute façon la photo doit...
V : Hri ((...)) Entre frères on se dit sincèrement, on est tous hanoïens... Croyez-moi
CL : C'est pas ça, je vous crois. Cette photo est... une photo artistique ((...))
CL : ((prend un modèle)) Ce type est plus beau que celui là
V : Ça dépend de votre goût ((...))
CL : Comme ça, quand est- ce qu'il sera prêt, monsieur ?
V : Demain, vous viendrez
CL : Demain je viendrai, demain il sera déjà prêt ?
V : Quand on fait, c'est vite. Demain ce sera prêt, monsieur
CL : Mais...ouais c'est difficile...
V : Bof, c'est facile, c'est normal ((...)) on a dit, entre frères, il y a encore un de ces jours. A quoi sert la réduction ? Ici j'ai vendu à un vieux peintre. Ses peintures sont toutes de 80 x 1m. Il a payé 900... Puis le lendemain, je suis venu chez lui pour mesurer un tableau à l'huile qu'il avait fait ((Coupure))

Interaction 5

- ((Le client reste devant le magasin et quelques instants après))
V : Vous cherchez quel modèle de cadre ?
CL : Voici comme ça, comme ce modèle ((prend un cadre))
V : 40 x 60 ? ((...))
V : Celui-ci, je le laisse dehors et il est couvert de poussière, passons un coup de verni, il sera tout de suite beau
CL : Vous le vernirez ?
V : Ouais, je le vernirai

- CL : C'est combien celui-ci ?
V : Celui-ci coûte 40.000, monsieur
CL : Jusqu'à 40.000 ? ... 30.000 ça va, monsieur ?
V : C'est pas possible
CL : 40.000, c'est trop élevé. Vous le vendrez environ combien ?
V : Si vous l'achetez, c'est exactement 35.000. c'est entre les dessinateurs, on dit pour le vendre. Pour se comprendre et pour faire connaissance seulement, si non je ne vends jamais à ce prix...vous pouvez aller le vérifier
CL : [Pas mon genre, (si) je pars, à quoi bon de revenir ? ((caresse le cadre))
V : ...Allez le vérifier dans toute la rue, jamais il n'y aura ce prix. Allez lui demander de repasser un coup de verni
CL : ((...))
V : Hm, hm il sera dégagé tout de suite, il est seulement couvert de poussière
CL : ...30.000 ça va pas ?
V : Pas possible monsieur ((secoue la tête))
CL : ...ces quelques traces...
V : Ah, celles-ci... on l'astiquera, c'est rien ((...)) Si vous êtes d'accord, on l'astiquera
CL : ...Diminuez un peu : :
V : ((secoue la tête)) Pas possible... entre frères on se dit facilement
CL : Bon, d'accord, d'accord, je le prends, astiquez-le pour moi
V : Voici il y a deux, vous choisissez lequel pour astiquer ? Entre ces deux, vous choisissez lequel ? Je vous aiderai à l'astiquer
CL : Celui-ci
V : (Il est) éraflé, il faut astiquer encore un peu... Choisissez bien
CL : Oui, le dos ...Il n'est pas lisse, astiquez-le pour moi
V : Oui, ((appelle l'employé)) Minh
((coupure))

Interaction 6

- ((Le client entre en prenant un tableau et l'étale sur la table))
CL1 : Aidez-moi.
V : Oui...celui-ci est abstrait
CL1 : C'est abstrait. (Si) les couleurs sont un peu plus abstraites, ce sera plus beau...
V : Oui
CL1 : Réduisez comme ça. Réduisez... de deux côtés... il restera 60 de ce côté
V : Oui
CL1 : Notez sinon vous oublierez ((V prend un stylo et note))... Réduisez,... réduisez de deux côtés pour qu'il reste seulement 60, celui-ci...
V : La longueur c'est combien ? Monsieur
CL1 : Quoi ? ... la, la longueur est de ce bout... d'ici jusqu'à ce coin... Eliminez cette sale partie...((mesure avec la main)). C'est bien comme ça. Augmentons ce coin ((indique)) sinon c'est trop raté
V : Oui
CL1 : Puis coupons cette partie... ((V mesure avec le mètre)) voilà 80 non plus bas...80 s'il vous plaît

- V : Plus... c'est 85
CL1 : Quoi ? (Si) 85 il sera trop raté... (vous voulez dire) qu'il n'aura pas une bonne proportion, n'est-ce pas ?
V : Oui, 60...
CL1 : [C'est à dire 60 x 85, n'est-ce pas ?
V : Non, non c'est pas une mauvaise proportion... Mais...
CL1 : [C'est pas nécessaire. Réduisez cette partie ratée
V : Oui... 60 x 80, pour qu'il soit beau
CL1 : 60 x 80 d'accord ? 60 x 80. Rappelez-vous la proportion de réduction de deux côtés : 60 d'accord ?
V : [Disons que... Oui
CL1 : Voilà c'est exact ? ((mesure avec le mètre))
V : Oui
CL1 : C'est la proportion de son fond... car en dessus c'est raté
V : Ce tableau est très beau ((mesure))
CL1 : Non, réduisez comme ça...
V : C'est ça
CL1 : Ici, ((indique)) il a mal dessiné. Il s'est pressé à dessiner pour l'offrir à un copain. Il a mal dessiné ici. Le soleil est ici donc, donc il ne peut pas se refléter dans l'eau. Il, il...
V : [Oui, c'est un décalage comme ça oui
CL1 : Il est comme ça, on pense que c'est, c'est...
V : [après avoir coupé, on peut imaginer oui...
CL1 : C'est exact ?
V : [celui-ci...
CL1 : C'est exact ?
V : Oui
CL1 : Couper un ourlet, il sera agréable tout de suite... mais maintenant il y a ceci
V : C'est exact
CL1 : ... C'est parce qu'il a corrigé cette partie plusieurs fois, c'était raté.
V : Oui
CL1 : C'est exact ?
V : Oui, oui
CL1 : Voilà ... Maintenant coupez d'ici c'est exact ?
V : Oui, oui, oui
CL1 : Maintenant de deux côtés, Coupez le dessus puis, faites-moi un cadre ((...))
V : Non, ne vous en faites pas, j'en ai déjà fait
CL1 : Ça va, ça va, ça va ((prend un cadre exposé)) Ici c'est pas encore bien. Dites-lui de venir encore
V : En teinture jaune de vernis, n'est-ce pas ? Monsieur
CL1 : C'est comme la couleur de vernis foncé
V : La couleur de vernis foncé, c'est le pin d'Oregon ?
CL1 : Celle-ci((prend une baguette)) est trop épaisse
V : Non, c'est pas trop. Elle sera très jolie... ((CL2, un ami de CL1 arrive)) Les tableaux à l'huile doivent s'associer à un cadre gros pour qu'ils soient beaux
CL1 : ((tousse)) Ouais, mais le modèle ((...)) Ma maison est au bout de la rue là, là ((...))
CL2 : Y a-t-il encore d'autres modèles ?

- CL1 : Dis, Dis-moi, cette couleur, c'est bien ?
CL2 : Bien, mais elle est un peu trop foncée... Laissez-la un peu plus claire un peu près de la couleur du bois. C'est bien
V : Laissons-la même en couleur du bois
CL2 : La couleur du bois est trop claire
V : Cette couleur-ci ((indique un modèle))
CL2 : [Cette couleur, c'est : :
V : C'est pas bien, cette couleur, monsieur ?
CL2 : Un peu plus foncée
V : Plus foncée oui plus foncée. Je lui ai dit de la teinter en pin d'Oregon
CL2 : Plus foncée mais c'est pas à ce degré, comme ça
V : Oui celle-ci est brun foncé
CL2 : Oui, c'est brun foncé
V : Comme ça ? Je la teinterai plus foncée que cette couleur pour vous
CL2 : [Ouais... ouais, ouais c'est ça elle sera assortie avec lui(le cadre)
CL1 : Alors, ce type là com... combien le mètre ?
V : 60 x 80, il reste encore 3 m...
CL2 : ((à CL)) Celui-ci est mince
CL1 : Celui-ci est petit, n'est-ce pas ?
V : Un cadre de ce type est petit, monsieur. Vous devez le mettre dans un cadre gros comme ça ((indique un modèle))... Comme ça il sera beau, le tableau
CL1 : Est- ce qu'il est trop gros ?
V : Non, non, non c'est pas gros
CL2 : Celui-ci s'associe à celui-ci ((indique un autre modèle)) il sera bien. Ce type j'ai peur qu'il soit un peu trop gros
V : C'est pas gros, monsieur
CL2 : Quoi ?
V : C'est pas gros
CL2 : C'est gros
V : Ne vous en faites pas. (Quand) je fais, n'ayez pas peur... Votre tableau est très grand... jusqu'à 60 x 80 (si) vous mettez dans ce cadre, on ne le voit plus... Ce tableau doit être mis dans ce type de cadre. Il aura la silhouette d'un tableau à l'huile
CL1 : ... Ce type coûte combien le mètre ?
V : Ce type fait 18.000 le mètre
CL1 : Jusqu'à 18.000 le mètre ? ... D'accord, faites-le ((...))
V : Oui, c'est chic en faisant celui-ci
CL1 : ... Coupez bien cette partie
V : Compris, compris. Je le sais : supprimons la partie ratée
CL1 : Il l'a corrigée, mais ça ne marchait pas. Le peintre l'a corrigée, mais ça ne marchait pas
V : C'est vraiment beau
CL1 : Ouais
V : Celui-ci est abstrait c'est intéressant
CL1 : Très intéressant
V : Celui-ci est original
CL1 : Celui-ci, il l'a peint mais il a peur ... d'atteindre à la politique, il n'a pas osé à l'exposer

- V : C'est ça ?
CL1 : Sinon, sinon... Moi, je l'adore mais il n'ose pas le sortir, ayant peur des critiques qui commenceront par l'idéologie... Et et le bateau sans port et encore d'autres choses
V : Ou bien regardons cette couleur, elle reflète quelque chose
CL1 : Cette couleur est étrange
V : Etrange, oui
CL1 : Cette couleur est étrange, la lune et l'eau se mêlent l'une dans l'autre ((...)) Enfin ne prenez pas cette couleur. Prenez une couleur plus floue plus claire
V : Oui
CL1 : Et le bois de pin, il faut le fixer seulement par une barre horizontale, n'est-ce pas ?
V : Oui, il faut une barre horizontale
CL1 : Il ne faut pas une barre verticale
V : Il faut seulement une barre horizontale
CL1 : Une barre verticale n'est pas nécessaire mais à quatre angles ((...))
V : Oui, il faut fixer par des équerres
CL1 : Bon, faites-le ((les clients sortent du magasin))
V : Oui... Mais vous ne pouvez pas le prendre tout de suite, monsieur
CL1 : Oui, bien sûr demain, demain, après demain quand il sera prêt
V : [Oui, oui
CL1 : A un certain moment, je passerai pour le prendre... j'habite ici, à 32 Nguyen Thai Hoc
V : Oui, oui, je le sais

Interaction 7

- ((Le client et sa fille âgée de 20 ans passent par le magasin pour prendre un cadre commandé avant. Ils restent devant le magasin))
V : Pourquoi est-ce qu'hier vous n'êtes pas passé pour le prendre ?
CL : Ouais, ouais, ouais, hier j'ai eu du travail ((parle avec sa fille en dehors du magasin))
Celui-ci c'est bien ? C'est beau ((prend le cadre))
V : Voilà, celui-ci est sûrement bien
CL : ((...)) pourquoi faut-il cacher comme ça ?
V : C'est pas ça, je les ai mis pour éviter les heurts. Déchirez-les
CL : ((déchire les papiers qui protègent les angles))
V : Faire de l'argent avec un cas pareil, on n'y arrive plus
Cle : ((rire))
CL : ((rire)) C'est sûr qu'il a entendu ma phrase "pourquoi cacher" ((rire))
V2 : Papa, votre fille est mariée ?
CL : PAS ENCORE...
V2 : Pas encore ?
CL : Vous voulez ?
V2 : Non, non, non, je n'ose pas
CL : Etre mon gendre ? ((rire))
V2 : Parce que... je la vois choisir, choisir bien...
CL : [Très soigneusement, n'est-ce pas ?
V2 : Très soigneusement, choisir un mari, c'est sûr qu'elle sera très exigeante
CL : C'est ça ? Elle porte le signe du tigre

- Cle : Qui veut acheter à 50.000 ? je (me) vendrai ((...))
CL : ...Entre et regarde
V : Entrez, s'il vous plaît
((ils entrent))
CL : Un coup d'œil, on peut savoir
((...))
Cle : Ce cadre-ci est pour les photos, monsieur ? Prenez-le...
CL : [Ouais, prenons encore un cadre pour la
photo
V : Oui, ouais, donne-moi la clé, Minh
CL : Pour la photo aussi... Oui, donc tu prends le cadre de quel format ?
V : Dites, pour avoir la mesure exacte
CL : Voilà
((la jeune fille regarde un cadre))
V : Ce cadre est de 50 x 60, maintenant, nous en faisons un de 30 x 50
Cle : Hm, c'est pas de 50 x 40 ? Ma copine a regardé et elle m'a dit ((...)) voir si c'est du
toc
V2 : C'est bien l'âge du tigre
Cle : Non, mais si.... ((rire))
V2 : Oui, oui la fille du tigre doit entrer dans la cave du tigre, c'est exact
Cle : [((rire : : :))
V : Voilà, voilà, voilà
Cle : [Bien dit ((rire))
V2 : Absolument logique
Cle : ((rire))
V2 : ((rire))
Cle : Si au retour, elle ne convient pas au cadre, je serai en situation très difficile (demi-
mort)
V : Quarante-quatre ((mesure le cadre aux yeux des clients))
Cle : Quarante-quatre, ce côté est de trente... ((...))
V : Non, 47 c'est le bord intérieur et le bord extérieur, il est ... de 56 ? Alors laissons 56
Cle : Un peu plus petit il ne conviendra pas au tableau
CL : [Voilà, vérifions d'abord, quelqu'un qui a un mètre ?
V : La vôtre est de 37 x 48
Cle : Oui, disons que...
V : [Mais je crois que c'est exact
CL : 37...
V : 37 et 48, d'accord ?
CL : D'accord
V : Il faut être exact
CL : Il doit être petit pour que le verre puisse entrer
V : Non, il faut être rationnel
Cle : Ouais
V : Environ 2mm, c'est bien
CL : Bon, prenez ((donne de l'argent au vendeur))
V : Quoi ?
CL : Prenez de l'argent
V : Oui, oui

- Cle : Ah, donnez-moi une facture, facture
V : [Une facture ? Je n'en ai pas
Cle : Je vais : : ((rire))
V : Mon Dieu, au retour, on examinera votre conduite
Cle : [((rire : :)) Non, je demande une facture mais ce n'est pas écrit comme ça
V : Ouais, je vais la réécrire
Cle : Facture, une facture ROUGE (imprimée en rouge)
V : Une facture rouge, il n'y en a pas, mademoiselle
CL : Celle-ci est à jeter, à quoi ça sert ?
Cle : ((rire))
V : Hm
V2 : ((rire)) Il n'y en a pas
V : Les factures rouges, chez moi... sauf dans les cas où les clients en ont besoin, il faut en acheter
Cle : L'autre jour, je vous ai vu utiliser une facture rouge, vous avez écrit une facture... ((rire))
V : Il n'y a pas de factures rouges chez moi... On peut en acheter une à trois ou quatre mille ((...))
CL : Comme ça, recalculez selon la surface de la moitié de celui-ci
V : Sa moitié est de 30 : : x 50
CL : Hm, ce côté est combien ?
V : Ce côté est de 50
CL : 50
V : 50
CL : Hm
V : Ce côté ... la largeur... euh, la longueur divisée par deux 60
Cle : 50 x 60, c'est à dire 25 x 30
V : C'est 30 x 50
CL : C'est exact, 30 x 50
Cle : 30...
V : 30 x 50, voilà
CL : C'est 30 x 50, n'est-ce pas ?
Cle : POURQUOI COMME CA ?
V : C'est bien exact
Cle : Ce côté ce côté du mien est de 60, c'est à dire la moitié est de 30
CL : [30 c'est exact
Cle : Ce côté, 50 la moitié 25
CL : Ouais
Cle : 25 x 30
CL : [25 x30 ouais, c'est ça
V : C'est un quart ? La moitié, la moitié d'un côté. Recalculez encore une fois
CL : [Recalcule
V : C'est exact ? Vous avez dit la moitié donc c'est clair ...
V2 : [La moitié d'un côté c'est un quart, c'est ça?
V : Un quart c'est déjà 25 x 30
V2 : 25 x 30 ici c'est la moitié
V : La moitié c'est sûrement 30 ((rire))

- V2 : [c'est déjà 50 x 30
V : Sûrement 30 euh 30 déjà
Cle : Non, c'est à dire couper le cadre : : en deux comme ça ((signe de la main)) Vous comprenez ?
V2 : [Voilà, voilà
Cle : [voilà j'ai dit comme ça
V : [voilà...couper en deux c'est clairement 50 x 30. Vous ne comprenez pas encore ?
Cle : Pas encore ((rire))
V2 : Ici, c'est 50, d'accord ? ((indique))
V : Ce côté c'est le côté de 50 ((indique le cadre))
V2 : C'est exact
Cle : [C'est exact, EXACT
V : La moitié de celui-ci est clairement 30 clairement 50 x 30
V2 : Vous avez pris comme ça c'est un quart
Cle : Oui
V : Alors, vous prenez le cadre ?
Cle : ((rire))
CL : 50 x 30 c'est exact ?
Cle : Mais...
CL : Comme ça.
Cle : Notre tableau, chez nous, n'a pas besoin d'être mesuré
CL : [Celui-ci
V : Faut pas mesurer, celui-ci est bon marché 30 x 50
CL : Faut pas mesurer
Cle : En cette matière ? Ce modèle
V : Non, celui-là coûte 70.000
Cle : ... Alors je ne l'achète pas... trop cher... celui-ci
V : [D'accord, je vous laisse mesurer librement chez vous. Quand vous en avez besoin, revenez
Cle : [Oui
CL : Donnez-moi un papier d'emballage
V : Est-ce qu'il y en a ? Minh
V2 : Il y en a
CL : Celui-ci est bien ((prend une équerre)) Donnez-m'en quelques-uns
V2 : Mais votre cadre en a déjà
CL : Non, non j'en demande pour faire un autre
Cle : On fait un cadre pour tuer le temps
CL : Pour offrir un tableau... On reviendra encore
V2 : ça va
CL : Bref, on se rencontra encore plusieurs fois
V : Oui, oui pas de problème
CL : Ouais
V2 : Vous en prenez une dizaine, je vous en ferai
V : Faut pas vérifier le prix
Cle : Le cadre de l'autre jour était fait chez vous, nulle part ailleurs, le magasin...
CL : [Le magasin...
V : Oui, c'est ça... Maintenant il y a des cadres thaïlandais. Vous les connaissez sinon...

- Cle : Autrefois on utilisait seulement les morceaux de bois. Vous rappelez-vous ? On coupait des morceaux de bois. Maintenant vous me donnez. Je vais les remplacer pour qu'il soit beau
- V : Je sais, mais là- bas il y a quelques magasins...
- CL : [Ces deux là ((indique la boîte d'équerres))
- V2 : Oui
- CL : Ceux-ci comptent combien ?
- Cle : [Mais...
- V2 : Vous en avez besoin combien ?
- CL : Quoi ?
- Cle : ... Vers le carrefour
- CL : Huit, huit
- V2 : Huit
- CL : Donnez-moi deux ((prend deux vis))
- V : Donne-lui six
- Cle : ((rire))
- CL : Euh, je demande seulement une vis... c'est rien (d'important)
- V : C'est bon marché, 200 pièce
- V2 : Ça va
- Cle : ((rire))
- CL : ...Menteur, ce type, je peux acheter n'importe quoi pour fixer, monsieur
- V : Maintenant d'accord ? Vous allez à n'importe quel magasin, je vous défie d'acheter un clou similaire à celui-ci... pour suspendre le cadre
- V2 : C'est notre produit... personne n'en a
- CL : C'est vrai ?
- V2 : 2, 4, 6, 8
- V : 50.000 le kilo
- CL : Ça va
- V : Si on ne se connaît pas, alors...
- Cle : Il n'y en avait pas... C'est pourquoi on a utilisé des morceaux de bois
- CL : Des morceaux de bois
- Cle : On coupait des morceaux de bois et fixait le cadre
- CL : [Ils étaient plats, à la forme plate c'était pas bien
- V2 : Bon, prenez-les. Je vous demanderai de rembourser par une autre chose
- CL : D'accord, d'accord
- Cle : ((rire))
- CL : Quoi ?
- ((tous les quatre rient))
- V2 : Je demanderai de rembourser par une autre chose
- CL : C'est ça... très bien... ((rire))
- Cle : ((rire))
- V : Bon, bon venez à votre moto, je vous l'apporterai
- CL : Hm... bon au revoir messieurs
- V2 : Oui, oui... Au revoir monsieur
- CL : [Ouais
- V2 : ... En route, faites attention à ma petite sœur
- Cle : ((rire))

Interaction 8

- ((deux femmes et un homme entrent dans le magasin))
- V : Vous cherchez quel cadre ?
- Cle1 : Je cherche un cadre pour une photo... On essaie un peu... Sortons la photo. Vous pouvez composer la photo pour moi ? Et on va voir
- V : Oui, sortez la photo
- ((...))
- Cle2 : Il a les angles noirs
- Cle1 : Les angles noirs ?
- Cle2 : Ouais
- Cle1 : Comme le cadre qu'on vend : : le produit : : pour offrir en anniversaire
- ((Cle2 choisit des cadres))
- V : Celui-ci est trop bon marché... oh la photo est jolie. A première vue, on a l'impression que c'est une fleur. Ce type est le cadre ordinaire, c'est le nôtre. Il n'est pas beau
- Cle1 : Un modèle chic, un cadre chic
- CL : [Le cadre suspendu là
- V : Ce cadre ? ((prend le cadre)) Personne ne le fait ... C'est trop bon marché
- Cle2 : Non, non en associant avec le mien c'est trop sombre et celui-ci, il est petit
- ((...))
- V : Non, il faut un cache pour qu'il soit beau
- Cle2 : Quoi
- V : Prenez un cache. Il sera beau
- Cle1 : Trop grand
- Cle2 : (avec) Un cache, la photo sera...
- V : ((indique un autre modèle)) Vous aimez ce modèle ? ((mettre la photo dans la cadre))
- Cle1 : Ce cadre ?
- V : Oui, prenez un cache il aura le fond blanc et noir il sera bien plus beau. Avec la photo on peut le voir exactement
- Cle1 : En y mettant, on ne peut pas l'adorer ((...))
- Cle2 : Il doit être petit, monsieur... Je ne veux pas qu'il soit grand... Je prends seulement les petits
- Cle1 : [Voilà égal à la moitié de celui-ci seulement
- V : Vous aimez ce modèle ? ((prend un modèle))
- Cle1 : La couleur blanche, je ne l'aime pas beaucoup
- V : Il y aura rien... dans ce cadre, elle sera comme ça
- Cle1 : Le cadre en haut là ((indique le cadre))
- V : Non, non ça ne va pas...
- Cle2 : Le cadre blanc est un peu grossier
- V : On peut teinter le cadre en n'importe quelle couleur
- Cle1 : Je veux un cadre petit comme ça ((prend un modèle)) Hai, Tu vois ?
- Cle2 : ((hoche la tête)) Petit comme ça, c'est bien
- Cle1 : Mais le cadre...
- Cle2 : ((...)) Y a-t-il un cadre plus petit ?
- V : Si c'est exactement ajusté à cette photo, disons, ce type de photo, il n'y en a nulle part ((...)) Ou bien celui-ci ? ((indique un cadre))

- Cle1 : Celui-ci ? ((à Cle2)) Celui-ci, c'est bien ?
Cle2 : Celui-ci est trop grossier
Cle1 : Donnez-moi le cadre derrière
Cle2 : Ce cadre est trop grand
V : (Si) vous n'appréhendez pas, alors commandez-les. Je les ferai pour vous...
CL : Laissez-le faire les neufs
((...))
Cle1 : Ou bien on le réduit plus petit
V : Non, non il ne peut pas être plus petit... comme ci comme ça, madame
((...))
Cle2 : Mesurez ce cadre
V : Ce modèle, il y en a beaucoup. Choisissez
Cle2 : Prenons celui-ci...Mais il est noir . Est-ce qu'il y en a en brun ?
V : En brun comme ça, madame ?
CL : En brun alors
V : Madame, en brun ?
((Cle2 parle avec CL))
Cle1 : Il y en a seulement deux grands ?
Vse : ((rentre)) Deux grands, c'est aussi possible
V : Deux grands, d'accord ?... combien (de cadres) ?... Vous en avez besoin de combien?
((...))
Cle1 : Trop sombre
V : Sombre, vous mettez dans le clair, elle sera claire
Cle1 : Enfin, je n'en prends pas en clair
Vse : Celui-ci est brun là
Cle1 : Où ? Donnez-moi le brun pour voir... Celui-ci est brun, d'accord ((met à côté le cadre))
((...))
Vse : ...Deux en blanc et un en brun alors
Cle1 : Deux en blanc comment dire
V : Choisissez la couleur que vous voulez, Vous pouvez choisir n'importe quelle couleur, je peux le faire
Cle1 : Ouais, ça y est. N'importe quelle couleur que j'aime
Cle2 : Hai, c'est ce cadre noir qui est aussi beau...ça va ?
Vse : Quand on le montera, il sera beau
V : Voilà en blanc il y a ce nouveau modèle ci... ci... Celui-ci monté, il sera beau sans doute ((donne le cadre à Cle2))
Vse : Oui, prenez ce type de couleur
Cle2 : Ce cadre, c'est bien ? ((prend un autre cadre))
V : C'est aussi bien. Ou bien prenez un pour chaque modèle...Ce vert est aussi bien
Cle2 : [Il, il...
Cle1 : D'après vous, vous travaillez ici vous avez déjà l'habitude de les faire
V : Déjà
Cle1 : Aidez-moi à choisir
V : Le bleu, choisissez le bleu foncé pour qu'il soit beau
Cle1 : Ce bleu ? Ce bleu est aussi bien
V : [bleu foncé voilà ((indique le modèle))

- Cle2 : Où ? Vous avez le grand cadre ? Le cadre bleu foncé ?
V : Oui, Il y a ce type de bleu je suis sûr qu'il sera beau en le montant
Cle2 : Mais il n'est pas lisse
Vse : Celle-ci, mettez-la ici ((met la photo dans le cadre))... Ce brun n'est pas bien ?
Cle2 : Ce brun mais il doit être lisse cependant vous l'avez fait comme ça
((...))
Vse : Ce brun est beau ((indique un cadre))
Cle2 : Ce brun ? Mais il est trop grand ((secoue la tête))
Vse : (Si) c'est grand, on le fait petit ((...))
Cle1 : ... Ou bien il est petit comme ça ? ((prend un cadre))
Cle2 : C'est encore un peu grand
V : ... Vous mettez un cadre c'est mieux, un grand cadre, il sera ...
Cle1 : Où ? Quel cadre ? Non, non il n'est pas en gris argenté
V : ... Vous ne prenez pas ce cadre mais en fait, il coûte plus de deux fois plus que les autres couleurs
Cle1 : Ce cadre coûte combien ?
V : Ce cadre coûte 45.000, madame
Cle1 : Dites exactement... pour que je prenne...
V : [C'est le prix exact
Cle1 : ... Pour que je commande
V : Ne vous en faites pas. C'est nous qui les faisons. Regardez, il y a même la machine à scier ((...)). Est-ce que vous pouvez couper aussi bien que ça ? ((coupe aux yeux de la cliente)) Voilà ... vous pouvez tout commander
Cle1 : A mon avis, il doit être un peu plus grand
V : Grand c'est un peu laid. Assez grand seulement... Mais... Sans cache on ne sent rien ... Avec un cache, elle sera plus large
Cle1 : [Bon, prenons trois
Cle2 : Deux seulement
V : ... Voilà celle-ci est ici, elle est jolie ((met la photo dans le cadre))
Cle2 : Celle-ci est ici, elle est plus jolie ((met la photo dans un autre cadre))
((...))
Vse : Ce jaune est dans le noir, c'est mieux
Cle2 : ((à Cle1)) Regarde, celle-ci est ici c'est joli.
Vse : Là c'est aussi bien mais ici c'est mieux
V : Celui-ci va bien en gamme ((met la photo dans le cadre))
Cle1 : [Celui-ci est ici ((remet la photo))
V : Bon, je vous laisse deux, deux jaunes
Cle1 : ((à Cle2)) Deux jaunes, d'accord ?
Cle2 : Fais comme j'ai dit ... celui-ci ((...))
Vse : Ce jaune est très clair
Cle2 : Ce jaune-ci, ci...
Vse : [le jaune seul est élégant
Cle1 : D'accord un jaune et un brun. Celui-ci d'accord celui-ci... brun d'accord... ce brun d'accord ?
Vse : Voici cette couleur là... Mais cette couleur est noire
Cle1 : Mais c'est le noir
V : Ce noir est aussi bien. Ce jaune, il est clair, il est brillant comme ça ((...)) Voilà cette couleur c'est bien

- Cle1 : Bon, prenons le jaune c'est aussi bien
((...))
- Vse : Mettez-la ici c'est raisonnable. Il est lumineux
- Cle1 : [Quoi ?
- Vse : Ou bien, le noir c'est bien
- Cle2 : Bon, ou on fait un cadre d'un autre modèle
- Vse : Un autre c'est moins bien que celui-ci
- Cle1 : Mais c'est parce qu'il est bon marché seulement
((V parle avec CL))
- Cle1 : Maintenant, je pose une question. Je parle d'accord ? Ces deux ci on les prend c'est décidé. Mais celui-ci, si vous avez un autre, changez pour moi
- V : Il y en a un autre((entre dans la salle à côté))
- Cle1 : Voilà changez pour moi deux, deux modèles bien jolis. Prenez-moi deux ils sont...
- V : Ouais ...Voilà prenez celui-ci et on va le peindre et c'est prêt. Pas de problème, je peins d'un coup
- Cle1 : [Le cadre brun ?
- V : Ouais
- Cle1 : Ce cadre et celui-là se ressemblent ?
- V : Comme deux goûtes d'eau et de même format on le peint et c'est prêt tout de suite
- CL : Peindre et c'est prêt
- Cle2 : On ne prend pas le brun
- V : C'est blanc, c'est pas brun
- Cle2 : Pourquoi c'est brun euh vous avez le blanc n'est-ce pas ? Vous peignez au-dessus ?
- V : Je peins ceci et c'est prêt
- Cle1 : Vous peindrez sur celui-ci ?
- V : Oui, je peindrai sur celui-ci ((sort pour peindre))
- CL : Ne t'en fais pas. Au magasin, on a de la technique, Oh ! ces quelques cadres...
- Cle1 : Si on me demande,... je ne sais plus rien faire (perdre connaissance)... Ce métier, c'est fatigant
- V : ... Ouais voilà j'ai dit de choisir celui-ci il n'a rien ((...)) Regardez après être peint, il est beau tout de suite il n'a plus rien
- Cle1 : Bon d'accord. Je prends certainement deux bruns et ce blanc
- V : Ouais d'accord
- Cle1 : C'est conclu. Mais celui-ci, je le prends, si je n'aime plus, est-ce que je peux changer
- V : Changez librement
- Cle1 : C'est ça ? C'est bien
- V : En fait, chez moi, si l'un ne le prend pas, l'autre le prendra
- Cle1 : Ouais, voilà ...ouais voilà bon d'accord. Mais le prix du blanc c'est combien ? Le noir... le brun est combien ?
- V : [Voilà
- Cle1 : [Vous me dites le prix exact pour que moi... Je les fais faire pour un autre, c'est fatigant
- V : [C'est le prix exact. Bon maintenant, disons, je diminue 2.000 pour un, c'est bien le seul prix en gros
- Cle1 : Continuez à diminuer le prix
- V : ((rire)) Mon Dieu... J'ai diminué c'est le bon matin
- Cle1 : Je ferai encore un petit
- Cle2 : On les fera faire encore

Cle1 : Encore deux petits cadres
V : Au bon matin, j'ai déjà diminué sinon je ne vends jamais à ce prix
Cle1 : Bon d'accord. Faites-les à votre guise

Interaction 9

((coupure))
V : 40 x 30 ?
Cle1 : Mais les photos de mes parents, je ne sais pas si je commande toutes les deux ou comment ? Je suis en train d'hésiter
Cle2 : Je trouve ce cadre-là assorti ((indique le cadre))
Cle1 : Ouais
Cle2 : Peut-être, le doré se décolore vite
Cle1 : Il est souvent déteint
V : Celui-ci a été touché par la pluie, c'est pourquoi il est décoloré
Cle2 : {Tu vois, le doré est souvent : :
V : Non
Cle2 : ... Très décoloré
V : Le doré n'est jamais...
Cle1 : [J'en ai déjà commandé ici deux en doré
V : Mais celui-ci non, non, regardez celui-ci, je l'ai exposé depuis longtemps, longtemps, j'en fais un modèle et il n'est pas déteint
Cle1 : Combien de temps ?
V : Celui-ci ((prend le cadre)) C'est parce qu'il a été touché par la pluie
Cle1 : [Il ne garde pas ...
V : Ce n'est pas vrai.
Cle1 : [Il ne garde pas le teint, le teint neuf
V : [Celui-ci... celui-ci ce n'est pas ça. J'ai commandé le produit cher selon mon gré. Pour ma photo de mariage et puis, je me suis dit de l'exposer comme un modèle voilà, par exemple celui-ci, je l'astique, il sera très beau et il n'y a jamais le deuxième
Cle1 : ... Et les photos de mes parents, l'un est déjà mort, l'autre est encore vivant. Comme ça, je ne sais pas les coutumes et comment faire... voici la photo de mon père
V : La vôtre est assortie
Cle1 : Voilà
V : Celui-ci est bien assorti comme un cadre commandé
Cle2 : Ouais... mais le dernier est très déteint. Il devrait déjà être retouché
V : Alors maintenant, vous l'apportez chez vous, par exemple, dans trois mois, (si) vous le trouvez déteint, je le retoucherai pour vous, d'accord ?
Cle1 : Vous pourrez le retoucher, n'est-ce pas ?
V : Oui
Cle1 : Je vous en ai commandé deux
V : Oui
Cle1 : Et je les trouve bien déteints
V : Non, mais sauf celui-ci... il ne serait jamais déteint. Mais celui-ci, c'est bien mon modèle
Cle2 : Le modèle, comme il est déteint

- V : Mon Dieu, je passerai un coup, c'est prêt... il sera brillant
Cle2 : [Il sera comme ça ? ((indique un autre cadre))
V : Euh, non, lui : : c'est parce qu'il est couvert de poussière sinon, maintenant j'utilise de l'eau ((essuie le cadre))
Cle1 : Oh, comme il est déteint
V : Non, j'utilise de l'eau, pour que vous le sachiez, j'essuie un coup il : : sera brillant
Cle1 : [Brillant, n'est-ce pas ?
Dites-moi comment l'essuyer et puis est-ce qu'il est acceptable ? Ensuite dites-moi un prix agréable (mou)
V : Vous en avez déjà plusieurs
Cle1 : Oui, c'est ça
V : [Je ne peux plus vous mentir
Cle1 : Ouais, j'ai laissé tomber plusieurs magasins et je viens ici, vous comprenez déjà
V : Oui ((sort pour astiquer le cadre et retourne)). C'est ça, bien beau
Cle1 : Ouais
V : Et, et vous avez peur qu'il ne soit pas beau. Exactement je dis sincèrement c'est le cadre de ma photo de mariage, je l'ai exposé...
Cle2 : Bon, bon d'accord
Cle1 : [Ouais... Il faut être bien assorti avec les photos de mes parents, ça suffit
V : Oui
Cle1 : Alors, maintenant proposez le prix. Ne me laissez pas le réduire
V : Bon, maintenant
Cle1 : Ouais
V : De bon matin, il devrait coûter 130, 140, maintenant, je vous prends 120.000. C'est parce que vous avez acheté plusieurs fois chez moi, je dis pour que vous ne deviez pas diminuer... ce prix...
Cle2 : C'est un peu élevé
V : Comment ? Elevé ? Mon Dieu, vous ne pouvez pas avoir ce cadre. Je dis sincèrement, ce cadre dans trois mois, si vous le trouvez déteint, je vous le referai mais c'est sûr qu'il n'aura rien, voilà regardez... comment ...
Cle1 : [Mais pour les photos de mes parents, c'est assorti
V : Les mettre dedans, c'est bien beau. Maintenant, mettez leurs photos ici ((...))
Cle1 : c'est 105
V : Mettre les photos c'est beau tout de suite. Voilà j'essuie, il est bien brillant comme ça. C'est mon cadre commandé. Quel malheur ! Autrefois
Cle1 : C'est français ?
V : Non... Quel malheur ! Madame (vous m'avez achetés) plusieurs marchandises, vous les connaissez bien ((...))
V : Je dis sincèrement la qualité de ce produit est très élevée... Prenez-le, sincèrement
Cle1 : 110 ça va ?
V : Rencontrer celui-ci, son prix ne peut jamais être changé
Cle1 : J'aime ce produit et vous, vous êtes...
V : Oui, voilà je dis franchement
Cle1 : [Pas de solidarité

- V : Sinon par exemple... ((prend un autre cadre))
Cle1 : ...Ah, c'est ça cadeau c'est ça cadeau. Je suis une cliente fidèle, il faut un cadeau
V : Je le sais c'est le prix de cadeau
Cle1 : [J'ai bien réfléchi pour m'en rappeler ((rire))
V : Sinon mon, mon cadeau coûterait 140.000. Je vous ai déjà offert plus d'une dizaine mille
Cle1 : (((rire))... Ça va, monsieur ?
V : ((secoue la tête))
Cle1 : Mon Dieu, mon Dieu, vous ne m'avez rien offert... cent dix
V : Madame
Cle1 : Comme ça, c'est déjà ...
V : Vous voulez le prendre, je vous laisse à 120 "rond". Vous ne devez pas...
Cle1 : Vous ne pouvez plus diminuer ?
V : C'EST PAS POSSIBLE.
((un client entre))
V : Que désirez-vous ?
CL : ((...))
V : Euh
((coupure))

Interaction 10

- ((Un couple reste devant le magasin et regarde les cadres, V sort))
V : Il y a plusieurs modèles, n'importe quel modèle que vous aimez
Cle : Un cadre pour la photo du bébé
V : Oui...ou si madame euh, vous y mettez une photo artistique ?
Cle : Oui, pour une photo artistique ((prend un cadre))
CL : [Oui... donc, à mon avis, il faut prendre un cadre un peu plus grand...((à V)) Celui-ci est de combien ? (format)
V : Celui-là est de 30 x40, monsieur
CL : 30 x 40 c'est petit, la photo est déjà 25 cm
V : Si comme ça...
CL : Il faut prendre un peu plus grand 40 x50...25 et 30, 25, 30((...))
V : Non, non pas de problème
CL : ((...))
Cle : ((à son mari)) Pour quoi je le trouve un peu trop grand, chéri ? ((CL prend un cadre))
V : Voilà, voilà il est plus grand que la photo
((le couple continue à regarder les cadres))
Cle : Ce petit-ci
V : Voilà si vous voulez ce type, il coûte 30.000 ((CL prend deux cadres pour les comparer)) Ils sont les mêmes, de même format
CL : [Lequel ? ...un peu plus grand
V : Celui-là il est...la photo aura un cache de 5 cm de chaque côté ((le couple discute)) alors prenez celui-ci c'est aussi bien...prenez celui que vous tenez dans la main
CL : Celui-ci, est-il sûrement plus grand ?
V : Il est sûrement plus grand

- CL : Est- ce que c'est le cadre de 30 x 40 ? ((prend le mètre et le mesure)) Celui-ci est à 25.000 ça va, monsieur ?
V : ((secoue la tête))
((le couple discute))
Ve : Deux mille de plus
CL : Un mille, disons, une réduction
Ve : ((hoche la tête))
V : Regardez, je taille le verre de 30 x 40 pour le vôtre
((Cle paie, Ve prend de l'argent... CL prend le cadre et ils sortent))

Interaction 11

- ((Un couple du Sud entre dans le magasin et choisit un cadre, quelques minutes après))
V : c'est de 30 x 40 ((...))
CL : Bon d'accord
Cle : Maintenant les verres ne sont pas clairs
V : Voici, il y a aussi les verres neufs, choisissez ce que vous aimez. Ils sont tous de 30 x 40
CL : Hm... l'un coûte combien ?
V : 30.000 un, monsieur... C'est le prix sûr
CL : Jusqu'à 30.000 ((prend un autre)) Celui-ci est aussi assez bien
V : Si vous aimez celui-là... un trait à l'intérieur(de la baguette) Commandez-le et demain vous le prendrez
CL : Hm
V : Ou bien vous partez et à tout à l'heure vous reviendrez
CL : C'est aussi bien
Vse : Ou prenez celui-ci... celui-ci paraît esthétique et joli... Ils se ressemblent
CL : Oui
V : Celui-ci je passerai un coup de vernis, il sera brillant tout de suite
CL : Oui ((regarde le cadre))
V : Regardez ou bien vous prenez ce modèle ((indique un autre))
CL : Quel est le format ?
V : 30 x 40 celui-ci est cher, cinquantaine soixantaine
CL : Celui-ci est seulement de trentaine
V : Mon dieu
CL : On colle seulement, c'est pas grande chose
Vse : Celui-ci peut être gardé longtemps
CL : 30 seulement
Vse : Non
CL : Mon Dieu, non
((... V monte le cadre après avoir conclu le prix, Ve discute avec les clients en attendant))
CL : ((regarde V travailler)) Est-ce qu'on a raboté l'intérieur ? Il est comme ça, plusieurs ont été sciés seulement, on ne les a pas rabotés
Vse : Il le faut
CL : On a raboté ?
V : Il le faut, sinon il n'entre pas

- Vse : [Il le faut... sinon comment est-ce qu'il peut être collé ? (si) il est rugueux il se décolle tout de suite
CL : S'il se décolle, vous pouvez le recoller ? ((rire))
Vse : Oui, ça va
V : Ne vous en faites pas, encore plusieurs fois, maintenant on fait le commerce ((...))
Vous mettez votre tableau verticalement ou horizontalement, monsieur ?
CL : Horizontalement
V : Horizontalement ? ... Chez moi, on les fait et on les vend. Faire de A à Z donc c'est bon marché
Vse : C'est ce que nous faisons. Si vous achetez chez les autres, on fait du commerce, on les fait pas, c'est cher sans doute
((V emballe le cadre et les clients sortent))

Interaction 12

- ((Le client arrête sa moto devant le magasin, une carte à la main))
Vse : Apportez-la ici... c'est une carte ?
((Le client donne la carte à la vendeuse))
V : Donne-la-moi ((ouvre la carte))
CL : Aidez-moi à la regarder
V : Qui a marouflé cette carte ?
CL : Comme ça, c'est mauvais
Vse : Maintenant : : laissons-la telle qu'elle
V : Maintenant ...on ne peut rien faire
CL : [Maintenant, on peut seulement la laisser : : comme ça,
V : [((rire)) on la fait et...
CL : Mieux possible
V : Elle sera mieux mais elle ne pourra pas être toute plate c'est parce qu'on l'a marouflée
CL : On a collé un peu trop, c'est pourquoi elle est comme ça
Vse : Non, l'important, c'est parce qu'on l'a marouflée... non, non ((...))
CL : On l'a marouflée avec ce papier alors elle est ratée
Vse : On aurait dû utiliser du papier blanc, elle ne serait pas...
CL : On l'a marouflée avec cette colle, comment est-ce qu'elle peut être jolie ?
Vse : [Il faut dire qu'on NE SAVAIT PAS MAROUFLER,
alors elle bave, on a mis de la colle et on l'a enduite alors...
V : Celle-ci alors...
CL : On l'a faite peu sérieusement
V : Maintenant alors... vous voulez quel cadre ?
CL : Donnez-moi le... quelconque... donnez-le-moi...
Vse : [N'importe quel cadre, l'important c'est bon marché. C'est certain
qu'il doit être noir pour être assorti
CL : Ouais, c'est ça, il faut être raisonnable, deuxièmement, il ne faut pas utiliser le verre,
ça ne sert à rien
Vse : Ça ne sert à rien
V : Je dis... utiliser le verre, ça vaut pas la peine
CL : Vaut pas la peine ((rire)) faire faire ...
V : Utilisons la Cellophane seulement

- Vse : [Cellophane seulement]
V : Ce sera moins (cher)
Vse : Voilà
CL : Après la mission, je la jetterai
V : Maintenant... je... la marouflerai pour vous sur une couverture... Mais elle sera seulement comme ci comme ça
CL : Ouais
V : C'est-à-dire, elle sera plus lisse que ça
Vse : Elle sera plus lisse elle ne sera plus froissée comme ça ... Mais en général, elle ne perdra pas ces traces comme ça
CL : Repassez, repassez
V : [Et puis... compris, compris... Cela nous l'avons fait mais le problème est que ces traces ne pourront pas disparaître c'est parce que ...
CL : [Euh, ouais, on ne peut rien faire avec ces traces
Vse : Elle sera plus lisse seulement
V : On ne peut pas la refaire, on ne peut pas ((touche la carte))
CL : On ne peut pas la refaire
V : ((...)) On l'a faite trop mal
CL : ... La colle a été trop raide (morte) (((rire))
Vse : (((rire))
V : ((mesure la carte et calcule le prix)) 72 x 70 ((...)) Celui-ci coûte 75.000, monsieur
CL : 75.000 ? ... Ouais, bon d'accord
Vse : Demain après midi, vous passerez pour la prendre
((...))
V : Bon, je la ferai jolie pour vous
CL : Réduisez les ourlets, les ourlets paraissent trop larges
V : Bon, d'accord laissez-moi regarder comment faire pour qu'elle ...
CL : [Réduisez les parties laides ...
ouais réduisez-les
V : Réduisez-les ?
CL : Réduisez-les
((...))
V : Je peux vous dire qu'elle est trop vieille
CL : Le type, le type... il l'a faite sans soin. Pour le montage, il l'a fixée sur le mur
V : C'est terrible
Vse : Avancez un peu
((Le client donne de l'argent à Vse, V roule la carte))
V : Celui-ci doit être en noir ou un brun pour qu'il soit marqué, monsieur
CL : Ouais
V : Regardez, la couleur comme ça
CL : Là, c'est la couleur ? C'est vrai, en noir
V : La baguette sera grosse comme ça ((donne une baguette au client))
CL : J'ai peur qu'elle soit un peu mince
V : C'est gros, la baguette est déjà grosse comme ça
CL : Mince comme ça j'ai peur qu'elle soit un peu mince
V : Non, pas mince, quel malheur
Vse : [C'est déjà gros
V : C'est comme ça c'est déjà gros, je pourrais utiliser la plus mince comme d'habitude

- CL : [Il la faut être grosse si non trop mince, on ne peut pas la voir
- V : D'accord. Ne vous en faites pas. Elle doit être proportionnée avec la carte
- Vse : Si elle est grosse, elle doit être le cadre pour une peinture
- V : [monsieur... comme vous l'avez dit...
- CL : Enfin, enfin faites-la un peu plus grosse, un peu plus grosse
- Vse : Grosse comme ça ? ((donne un autre modèle au client))
- V : Ouais, ou bien cette grosse
- Vse : Oui, cette grosse, ça va ?
- CL : ((hoche la tête)) Est-ce qu'on peut la peindre en brun ?
- V : Oh, cette couleur est très jolie
- Vse : [Très jolie
- V : Celle-ci ?
- V : Oui, voilà c'est le brun foncé
- Vse : [C'est joli, voilà ceci est le jaune
- V : [Ceci n'est pas le brun foncé c'est le prune
- CL : Alors, laissez-le en jaune original tout de même
- Vse : Voilà le jaune, voilà le vert regardez les couleurs brillantes, vous pouvez les consulter selon le modèle, c'est pas trop éblouissant... l'important c'est la forme du cadre, si la forme est jolie alors la couleur... n'est plus importante... elle doit...
- V : La couleur n'est pas en réalité simple, elle doit être assortie avec le fond
- CL : L'important, elle doit être assortie avec le fond
- V : DEJA ASSORTIE
- CL : Voilà
- V : Sinon je le repeindrai pour vous
- Vse : En particulier, les cadres il y a seulement le noir ou le brun foncé : : ces deux couleurs seulement
- CL : Les couleurs claires ne vont pas... à cause de la couleur du bois
- Vse : Voilà
- CL : Ce type est mauvais
- Vse : En noir ou en brun foncé je le ferai... Ce sera assorti ((...))
- V : Ne vous en faites pas, avec cette couleur, elle sera jolie
- CL : Voilà le cadre de cette couleur-ci, ce sera bien
- Vse : Peindre une couleur, l'important c'est peindre la couleur
- CL : Ou bien je choisis ce type, il a l'air chic
- Vse : Pour les cartes, il y a seulement les couleurs foncées, elles seront jolies... Elles paraissent solennelles seulement ces couleurs
- CL : En brun foncé, brun foncé
- V : Brun foncé ?
- CL : Essayez de la faire jolie
- V : D'accord, revenez demain ((le client sort))

Interaction 13

- ((V est en train de tailler le verre, un couple reste devant le magasin et regarde les cadres))
- V : Vous voulez quel cadre ?
- CL : ((à sa femme)) Entrons pour regarder
- V : Oui, entrez s'il vous plaît, il y a plusieurs modèles, regardez librement
((les clients font un tour du magasin, V continue à tailler le verre))
- CL : ((prend un cadre)) Celui-ci coûte combien, monsieur ?
- V : Ce cadre là coûte 35.000, monsieur
((les clients se regardent et hésitent))
- V : C'est un cadre thaïlandais
- CL : ((à son mari)) Demande-lui s'il diminue
- CL : Vous diminuez ?
- V : Non... y compris le verre
- CL : Celui-ci est de 25.000, ça va, monsieur ?
- V : C'est pas possible, je le vends à prix exact
((les clients discutent, sonnerie de téléphone, V parle au téléphone))
- CL : Bon enfin diminuez 3.000
- V : Bon au bon matin, 2.000... Ceci est un cadre thaïlandais, c'est pas notre produit qui est très bon marché
- CL : Et et ...
- V : [Ou vous prenez notre cadre pour qu'il soit grand
- CL : C'est quel bois ? Il sera durable ?
- V : C'est du bois de pin
((...))
- CL : Bon je prends ce cadre ...est ce qu'il risque d'être fêlé ?
- V : Le bois de pin n'est pas fêlé, c'est les veines du bois
- CL : Je suis prudent
- V : Le bois de pin c'est assuré ((emballe le cadre)) Faire le commerce, je dis sincèrement il faut garantir
((les clients sortent et V leur apporte le cadre))

Interaction 14

- ((le client d'origine du Centre entre, prend un cadre))
- V : Vous prenez le cadre de combien ?
- CL : Ouais, je prends le cadre... de 28 x 34
- V : Le cadre de Taiwan là bas ?
- CL : Ouais, voilà comme l'autre jour
- V : 28 et 34, monsieur ?
- CL : Ouais
- V : ((calcule le prix)) l'autre jour, prenez-vous le cadre avec le verre ?
- CL : le cadre et le verre
- V : 28 et 34 ? ... Le vôtre fait 50.000, monsieur

- CL : Comment ? c'est terrible. Recalculez pour voir. Le cadre de l'autre jour coûtait combien ? Et ((V calcule)) Combien ?
- V : ...Le vôtre coûte 45.000
- CL : Hm, Le cadre de l'autre jour était de combien ? ... Pourquoi vous comptez un prix si élevé comme ça ?
- V : Non, non j'ai mal calculé. C'est le prix exact. Si vous prenez ce cadre, c'est sûrement ce prix
- CL : Oh, l'autre jour, j'ai fait faire un cadre ici
- V : Je le sais... je me rappelle que vous avez pris ce type de cadre ((indique le cadre))
- CL : Voilà ce cadre
- V : ((hoche la tête)) Oui, voilà
- CL : L'autre jour, j'ai fait faire un cadre, vous rappelez-vous ? c'est...
- V : [Vous avez pris un grand cadre ce jour là
- CL : C'est exact. Le prix était seulement...
- V : Oui, mais... le vôtre, vous avez payé 120.000 pour le grand cadre
- CL : Bien, recalculez le prix pour voir
- V : Ce jour là, le vôtre était de 60 x 80 c'est ça ?
- CL : Non, moins
- V : Euh, moins de 60 x 80... supposons que c'est 60 x 80
- CL : 88
- V : Ah ! Le vôtre 80 et 4 égale 84, 64 x 84
- CL : Dites pour voir, combien le mètre carré ?
- V : ((prend la calculatrice)) Voici, je calcule pour que vous voyiez 64 et 84 multiplié par 2 égale 28,8 d'accord ? Disons 29 pour diviser facilement, c'est exact ?
- CL : C'est exact
- V : Le vôtre était de 120.000, c'est ça ? 120.000 divisés par 9 c'est combien ? Le vôtre est de 28 x 34, n'est-ce pas ?
- CL : 28 x 34
- V : 28 et 34 multiplié par 2 égale 12,4. 12,4 multiplié par 40,1... Comment pouvez-vous dire que je vous compte un prix élevé ?
- CL : Mais calculez... comment vous calculez ?
- V : On calcule le périmètre et on trouve la longueur
- CL : Non, ne calculez vous pas selon la surface ?
- V : Vous voulez calculer selon la surface c'est le même résultat
- CL : Oui, essayons de calculer ((prend la calculatrice))
- V : Maintenant calculez, 60 multiplié à 84... 6 x 8 égale 48 vous prenez la somme et divisez en 48 c'est le résultat. C'est exact ?
- CL : ((calcule))
- V : 4,1 laissez tomber la virgule supprimez aussi le 10 derrière
- CL : ((calcule...)) Le mien de l'autre jour était... voilà ...
- V : Bon, je calcule et regardez. Maintenant vous voulez calculer comment ?
- CL : Selon la surface
- V : Selon la surface, d'accord ? Maintenant le vôtre est de combien ?
- CL : 47 x 88
- V : Voilà 47 multiplié par 88 c'est exact ? ça donne la surface de 41 ...
- CL : [D'accord
- V : virgule 36 c'est exact ? Maintenant 120 divisé par 41,36 égale 29

- CL : Hm
V : égale 29, monsieur
CL : Hm
V : Maintenant calculons votre cadre, 28 x 34 égale 9,5, d'accord ?
CL : Hm
V : C'est exact ?
CL : Hm
V : Maintenant, tout à l'heure, le vôtre, j'ai calculé ...
CL : [2,9
V : 2,9 multiplié par combien ?
CL : 9 virgule euh ...
V : 9,5 95... 27.000
CL : 27.000, chez moi j'ai calculé 30.000
V : ... Pas ça, l'autre jour, je vous ai fait 60
CL : Je viens de mesurer chez moi. Je viens de mesurer et je demande combien le prix est
V : Voilà... vous l'avez pris à 120.000 ?
CL : 120.000 exact 120.000 au commencement c'était 110.000, n'est-ce pas ?
V : Exactement, ce jour-là, vous en avez pris un de 60
CL : Je viens de mesurer chez moi
V : Voilà... non ... je vous ai vendu le cadre, je m'en rappelle exactement votre cadre, vous avez dit que votre cadre est plus grand que ce cadre ((indique le cadre)), je mesure le cadre, c'est plus de 50, vous avez dit que votre cadre est de 40 combien ? ((mesure le cadre aux yeux du client)).
CL : Combien ?
V : Voilà, 54 votre cadre est plus grand que ce cadre, comment vous pouvez le dire ? C'est vous qui avez mal mesuré, ce jour-là, c'est moi qui l'ai fait pour vous. Minh, tu te rappelles, tu l'as fait ça, n'est-ce pas ?
CL : Oui, non non
V : [Tu as fait ce cadre-là, tu te rappelles ? Un zéro un sept, tu te rappelles de la mesure, c'était 60 combien et 80 combien ?
V2 : Hm
CL : Non, je m'en rappelle encore
V : L'intérieur de votre cadre disons est de 57 avec 8... 78, 57 x 78 votre cadre est plus grand que ce cadre, comment est-ce que vous pouvez dire que ce cadre est trop cher ? Ce cadre coûte déjà 100
CL : Bon, comme ça, est-ce qu'il y a le téléphone ?
V : Le téléphone, voilà
CL : [Laissez, laissez ...
V : [Non non maintenant il ne faut pas téléphoner
CL : Ma maison est justement à Hanoï, [c'est rien ... seulement 1.000
V : [le prix ... ce n'est pas 1.000, je le fais à ce prix, vous ne le prenez pas, tant pis. Vous pouvez aller le vérifier librement. Je le fais, je vous assure le prix... ça perd du temps
CL : Quelle façon de vente
((... le bruit de la machine à scier. Le client sort))

Interaction 15

- ((V et le client discutent devant le magasin et ils entrent))
- CL : 100.000, vous ne vendez pas ?
- V : ((secoue la tête))
- CL : 120.000, d'accord ? 120.000, prenez vite
- V : Non... nulle part, on vous vend trop bon marché comme ça
- CL : Quoi ?
- V : Nulle part, on vous vend trop bon marché comme ça
- CL : ... C'est un bon parieur
- V : Bon, je prends 130
- CL : Alors 120 seulement
- V : Parce que le tableau est bon marché, le cadre disons coûte plus de 40.000 près de 50.000
- CL : 120.000, c'est déjà bien... J'en ai pris plusieurs fois
- V : [Où est-ce que vous pouvez trouver un tableau de quelques dizaines ? Je le sais, mais ...
- CL : Il est petit, le tableau est petit.
- V : Je le sais, c'est pourquoi c'est comme ça
- CL : Allez tenez, tenez ((donne de l'argent à V. V ne prend pas))
- V : Non, c'est pas possible
- CL : Pas si bon marché
- V : Le cadre coûte déjà plus de 40.000, monsieur. Le tableau serait seulement de 70.000?
- CL : Les tableaux comme ça, très bon marché
- V : C'est un peintre célèbre, ce n'est pas un inconnu, maintenant, vous voyez les tableaux dans les galeries, on vous demandera certainement environ ...
- CL : Prenez ((...))
- V : ((à l'employé)) Le cadre est prêt ?
- CL : Prenez pour terminer ((donne de l'argent à V))
- V : ((prend de l'argent)) Monsieur, emmenez votre moto ici, je vous l'attacherai
((Le client va chercher sa moto, V se discute avec l'employé))
- CL : ((entre et prend un cadre)) Ça coûte combien, ce cadre ?
- V : Exactement 70.000, monsieur
- CL : ...100...130 avec ...
- V : Hier, vous me deviez encore 30.000, c'est 160
- CL : 30.000, c'est à dire 160 celui-là, 50.000, je le prends pour finir
- V : ((rire)) Bon, si vous voulez bien le prendre pour finir disons 60.000, une réduction de 10.000
- CL : 10.000 à quoi ça sert ?
- V : ((rire)) 50.000, c'est trop bon marché. Comment le cadre se vendrait à ce prix ((...))
- CL : Allez prenez ((donne de l'argent à V))
- V : ((ne prend pas de l'argent))...Alors je vous le laisse à 60.000, c'est déjà une réduction de 10.000. Personne ...le cadre est déjà ...
- CL : Allez, 50.000, 50.000 je l'achète à 50.000 ((sort du magasin)) Ça va camarade Hung ?
- V : Bon, entrez, je vous le vends pour finir ((rire)). Vous en avez acheté quelques-uns, comment est-ce que je pourrais vous refuser devant le reste

- CL : Comme vous, vous pouvez en vendre plusieurs
V : ... Je dis sincèrement je vous les vends pour faire connaissance. En effet, vous pouvez vérifier le prix. Le même tableau le même cadre, personne ne vous vend à 50.000
CL : OUI... vous ne l'avez pas encore astiqué ?
V : Non, je l'ai astiqué c'est un cadre neuf un cadre neuf ... Comme ça, je vous vends, pour que vous m'aidiez à faire la publicité
CL : Alors, merci je n'ose pas ...
((Le client sort))

Interaction 16

- ((Le client entre dans le magasin et regarde les cadres))
V : Vous voulez quel modèle ?
CL : Ceci comme ce modèle ((indique un cadre))
V : Oui
CL : Celui-là coûte combien, l'unité ?
V : ((prend un cadre)) Celui-ci coûte 18.000, monsieur
CL : Non, ce petit-ci ((indique un autre))
V : ((prend l'autre)) Ce petit-ci ? Celui-ci coûte 15.000
CL : Celui-ci, vous vendez... Il y en a deux qui se ressemblent ?
V : ((à V2)) Cherche un autre qui ressemble à celui-ci pour moi
V2 : Voilà, voilà en dehors
CL : [Y a-t-il encore d'autre ?
V2 : La baguette, elle est grosse
V : ... Y a d'autre de même taille, ... je n'en ai plus, monsieur.
((Le client sort))

Interaction 17

- ((Un couple d'étranger et une interprète entrent dans le magasin. Ils hochent la tête pour saluer V et V hoche la tête pour les saluer. Ils regardent les cadres et discutent))
Inter : Le cadre de cette taille, vous le faites pour elle
V : Couleur, couleur, quelle couleur ?
Inter : Le rouge, monsieur
V : Il y a le rouge
((L'interprète parle avec le couple))
Inter : Elle veut prendre ce cadre et quatre cadres-là ((indique le modèle)) et vous changer en rouge pour elle
((Le client parle))
Inter : Combien ça coûte, celui-ci ?
V : Celui-là coûte 45.000 et celui-ci, 20.000
Inter : Euh
((La cliente parle et l'interprète parle avec eux))
Inter : Comme ça, elle dit qu'elle achète deux cadres comme ça de cette couleur et un autre en rouge

- V : Elle achète deux grands cadres comme ça, n'est-ce pas ?
Inter : Oui
V : Un de même couleur que ça ?
Inter : [Même couleur que ça et un autre en rouge
((Le client parle à l'interprète et rit))
Inter : Trois grands cadres, monsieur. Avez-vous trois grands cadres ?
V : J'en ai...trois grands cadres ?
Inter : Oui, trois grands cadres comme ça
V : Trois grands cadres comme ça, on en a
((L'interprète parle à la dame))
V : Mais le cadre de cette couleur... Vous partez ailleurs, dans une demie heure, retournez, ce sera prêt
((L'interprète parle au mari))
Inter : Bon, c'est bien, faites-les pour lui
V : Je vais faire deux de cette couleur pour lui
Inter : Deux de cette couleur et un en rouge
V : [un en rouge...
Inter : Est-ce qu'il faut payer ? ((rire)) Ou bien à tout à l'heure ?
V : [Allez, avancez un peu d'argent, c'est aussi bien
((L'interprète parle au mari. Il cherche de l'argent et en donne à l'interprète. Elle en donne à V))
Inter : Une avance de 50.000
V : Oui, oui
Inter : Allez, faites trois tout de suite, d'accord ?
((Le couple parle à l'interprète))
Inter : D'accord, faites-les vite, d'accord ?
V : Oui, oui
((Ils sortent))

Interaction 18

- ((Le client a pris des cadres pour son établissement et il vient pour payer))
Vse : ((Rire))
CL : C'est fini
Vse : C'est fini
CL : Franchement, le magasin doit installer un climatiseur sinon c'est trop chaud
((chante))
Vse : Demain on achète un climatiseur de voiture pour installer
CL : ((regarde autour et chante)) Ici il n'y a rien comme un souvenir
Vse : Qu'est-ce qu'on peut prendre comme souvenir ?
CL : Comment faire ? Il faut des cadeaux comme à Hai Duong. On emmène les clients au magasin, ils offrent un certain sachet de gâteaux ou une certaine boîte de bonbons
Vse : Ouais mais quand on rencontre des clients avares ici, comment faire ?
CL : Avare, comment AVARE ?
Vse : Ce client est CHIC ?
CL : Mon Dieu, franchement je vais les prendre tout de suite... au bout là c'est plus bon marché, je vais à Cua Nam

- Vse : Vous avez essayé de demander ?
CL : J'ai déjà demandé, hier j'ai demandé
Vse : Ouais, ouais
CL : Mais hier...il fallait faire faire ici enfin
Vse : Ce client, il est TRES AVARE
CL : AVARE : : Je vous dis sincèrement l'autre fois...
Vse : [Il faut à la fois être bon marché et calculé
CL : La dernière fois vous avez pris plus de dix mille...la dernière fois vous avez bien gagné
Vse : Lequel est comme ça ?
CL : Le cadre petit, petit
Vse : Le cadre... de ce type ?
CL : Voilà est-ce que c'est bien gagné ?
Ve : [ce cadre à plus de dix mille, " petit singe ", c'est bien gagné.
C'est vous qui le dites ((rire))
CL : Très bien gagné, c'est sûr ?
Vse : J'ai pensé à quelque chose de délicieux, plus de dix mille, " petit singe ", c'est bien gagné. Seulement 800 c'est pas un million
CL : 800 c'est pas un million
Vse : Plus de 80 pièces
CL : Vous ne pouvez pas diminuer ((sort son argent et garde un peu))
Vse : Arrêtez ne faites pas comme ça, je vous en prie. Quelques cadres et vous réduisez encore
CL : ((jette de l'argent sur la table)) Cent, deux cents
Vse : C'est terrible. Vous en avez encore ?
V : C'est qu'on a réduit seulement 30.000 pour deux mètres de bois... c'est du bois de Malaisie. Personne n'en vend
CL : MALAISIE : :
V : C'est le type de bois épais c'est pas comme celui-là
Vse : C'est le produit épais, monsieur
CL : Prendre 20.000 l'unité c'était le prix élevé, vous collez et enduisez de la colle seulement
V : Mon dieu
Vse : Hm, arrêtez, je vous en prie ((rire))
CL : ((sort et s'assoit sur sa moto)) Allez, travaillez
V : Ouais
Vse : Sinon on serait en situation difficile

Allons au marché de fleurs

Interaction 1

- CL : Đào thế à ? ... Đào thế à ? ... Bán thế nào thì phát biểu lên
V : Ờ
CL : Bán thế nào thì phát biểu lên
INT : Bao nhiêu ?
V : Anh lấy cây thấp hay cây cao ?
CL : Lấy cây... thấp đi... đấy cây bên này này
INT : [Lấy cây cao ý... Cây cao không cần lấy cây thấp thôi... Bao nhiêu ? Bao nhiêu nói đi
CL : Nói đúng giá đi... sáng ngày ra
V : Em vừa mới đánh ở vườn xuống.
CL : Vừa đánh ở vườn xuống à ? Đào này có phải là đào Nhật tân hay không ? Hay là đào Phú thượng ?
INT : Đào Văn giang Văn giang ý mà.
V : Đào Văn giang
CL : ((Cười)) Đào Phú thượng chứ gì ?
INT2 : Các ông cảm hay lắm đấy
V : Yên tâm không phải là gốc cảm đâu
CL : Không ? Nhưng mà nói giá đi
V : Cây thấp này lấy anh 150
CL : 150 cơ à ?
V : Vâng
CL : Sáng ngày ra nói vừa vừa thôi
V : Vâng đào này là đào thế. Đào cành người ta còn dám nói đến 100 cơ mà nữa là đào thế
CL : Thế này chắc gì đã phải là đào thế thế này anh bảo là thế gì ? Mà dăm nó dăm nó to
V : Thế này là thế tam đa chứ còn là thế gì
INT : TAM ĐA đấy ((cười))
CL : TAM ĐA ((cười)) Tam đa như mà như thế này phải gọi nó là tứ đa ngũ đa rồi
INT : Không, người ta tính là tính các tay chính chứ tính như thế thì có mà ty tỷ... Tính là tính những cái tay chính của nó chứ
CL : Rồi
INT : Tay chính phải là ba ông chứ, phải đâu thiết kế đi như thế này. Đây là tam hoá...
INT2 : Tam xà cho xong nhĩ
INT : Ai lại
V : Nhưng mà...
INT : [Tam rỗng
CL : Nhưng mà cái dăm...
V : Người ta nằm cây người ta chỉ làm 3 cành, 7 cành, 5 cành
INT : Người ta gọi ...
INT2 : Gọi là tam rỗng đi nhĩ
CL : [Nhưng mà rỗng thì quá nhỏ ((cười))
INT : Nghe nó trình trọng ((cười))
V : Người ta chơi lẻ chứ ai chơi chẵn
INT : Ông ra đúng từ rồi
CL : Nói đúng giá đi sáng ngày ra
V : Vâng em nói như thế bác xem tầm giá như thế nào

- ((...))
- CL : Cái dăm này to quá nhỉ
- ...
- V : Nói thật tháo ra để biết nó là lét, chứ còn để trên xe hai cây nó búi dăm vào với nhau
- CL : Nhưng mà nhưng mà dăm nó to nói thực sự với anh
- V : Dạ ?
- CL : Dăm nó hơi to
- V : Dăm nó to như mà cây đào đào bích nó phải : : ở ở thế này nụ nó mới to chứ nó lại nhỏ thì cái nụ nó nó như thế này này ((chỉ vào một chiếc nụ nhỏ))
- CL : Em nói thật với anh nụ trời này rét nó bị sương rồi thì làm sao mà lên được
- V : [Vâng]
- INT : ((vừa xem một cây đào bên cạnh)) Cây đào của nó 200 nó bán làm sao được
- INT2 : Đéo cần nhìn mua luôn... mà nó đéo bán
- CL : Cây đấy nó bảo bao nhiêu tiền ?
- INT2 : Nó đòi 300... tôi trả 200, nó đéo bán
- INT : Cây nó đẹp như thế
- INT2 : Đào cây phải như thế
- INT : Mua những cây như thế, chứ mua những cây như thế này làm đéo gì
- CL : Ừ hơi dở thật dăm nó hơi to
- V : Muốn trả em bao nhiêu ạ ?
- CL : Không
- V : Nếu anh kết chơi... anh liệu giả sớm mai bây giờ mới đi được xuống đây
- CL : Không phải, chưa ưng lắm... nếu ưng em đã trả anh ngay, có vấn đề gì đâu, căn bản dăm nó hơi to
- V : Cây kia nó thấp
- CL : Cây kia nó còn đẹp hơn cây to ngoài trông chán thế
- V : Cây này đẹp đấy em tháo cho anh xem ((định tháo))
- CL : Không
- V : Nếu được thì...
- CL : Không không phải bây giờ thì thế này này ngay cả cái thế này nhớ thế đầu bên này nó đã mất rồi, mới cả dăm nó to quá nó không đều với cả ăn anư có mỗi phần mình ngon nó phải ăn từ dưới lên nó mới đẹp hoa nó nở lên...
- V : ((cười)) Anh phải tháo cái cây này ra mới...
- CL : [Thời đỡ phải tháo căn bản anh chưa ưng em chưa ưng em mặc cả ngay mà
- V : Vâng, nhất trí thôi

Interaction 2

- CL : Cây này bao nhiêu đấy ?
- V : Cây này à ? 95.000
- CL : Bao nhiêu ?
- V : 95.000
- CL : Làm gì mà đắt thế
- V : Anh xem, đào thế mới lại nụ nó đều đều nên nó là là đúng thế
- CL : [Nhưng mà đào của ông là đào gì ?
Đào Nhật tân hay là đào ở đâu đấy ?
- V : Đào : : Nhật tân
- CL : 95.000 Nhưng đáng này là đáng gì ? Ông làm...

- V : [Dáng đầu rông mà anh
CL : Ổi giới
V : Nói chung là ... em cho hãm mãi mới được như thế này đây
CL : 95.000 đấy lắm
V : Chú... 95.000 nói đúng để bán, hơi bị đẹp rồi nói chung là nụ là vừa... Chú xem này nói chung là ((...))
CL : 40 được không ?
V : Dạ ?
CL : 40 được không ?
V : Bốn chục làm sao mà lấy được, cháu lấy đã cao hơn ...
CL : Mẹ trông nó bịch biếc trông...
V : Nói chung cái thế này là đẹp rồi. Chú cứ xem cái nụ này chú chơi là đúng dịp tết này luôn... Hãm hoa kiểu này chứ nói chung cháu có dám mang hoa đi đâu...Không dám mang hoa đi đâu
CL : Thôi 40.000 ông có bán không ?
V : 40.000 cháu chào thua
CL : Thế thôi
V : Sáng ngày ra đã trả 65.000 rồi
((Vbỏ đi))

Interaction 3

- ((cắt))
CL : Quát gì ?
V : Quát tây hồ đây
CL : Quát tây hồ đéo gì, ông ông ...
V : Tây phủ đây
CL : Trông Tây phủ gì mà lá khô như thế này
V : Lá khô gì, trời cơ bản khô vừa mới đánh ở dưới Phủ lên đây
CL : Đảo đảo quát chưa ?
V : Dạ ?
CL : Đảo quát chưa ?
V : Đảo rồi
CL : Nhưng mà này có găm không ?
V : KHÔNG găm một quả không lấy tiền luôn ... biểu không luôn
CL : [Nhưng mà... Tây hồ Tây hồ của nó
trông lá quát tươi mẹ lá này trông như quát ở đâu về ý
V : Bác buồn cười thật lá này bác còn chê chê gì nữa
CL : Lộc đâu chả thấy...
V : Đây ((Chỉ vào ngọn cây))
CL : Há ?
V : Đây lộc mon môn đây chứ còn gì nữa... lại còn cả lộc mới như đây nhớ
CL : 110 đất bỏ mẹ
V : Thế thì bác cứ giả được bao nhiêu bác cứ giả đi
CL : Nhưng mà xem tôi ... sợ nhất là quát cấm...
V : Đã bảo cấm một quả không lấy tiền
CL : Có một năm mẹ mua về nó đảo nó chưa đảo quát nó cứ dứt rễ coi như về nó chết luôn
INT : Bao nhiêu ?
CL : Đang đòi 110

- ((INT bỏ đi))
- V : Bác cứ giả bao nhiêu thì giả đi đàng hoàng đi
- CL : Xem đã mẹ
- V : Đúng rồi ...quả xanh quả chín hơi bị đẹp đấy đã bảo là...
- CL : [Nhưng mà nó ít hoa quá
- V : Vâng, được rồi nó ít hoa thì em mới bán cái giá đấy nếu không nó nhiều hoa lại chả bán giá đấy hình tháp đẹp như thế này cơ mà
- CL : [Nhưng mà cái lá nó không được tươi lắm, không thấy tươi lắm
- V : Không phải chẳng qua em chưa rửa được lá nên nó thế
- CL : Trông nó mơn mớn cơ mẹ trông đấy thì
- V : Bác cứ đem về bác rửa lá đi lá nó xanh biếc lên đẹp ngay
- CL : 40 được không ?
- V : 40 ai bán được người ta đã giả 70 rồi ... mà chẳng bán nữa là
- CL : [Thế thôi... thế thôi
- ((CL bỏ đi))

Interaction 4

- CL : Cây này bao nhiêu tiền đấy ?
- V : Hai cây à... anh mua hai cây hay một cây ?
- CL : ((chỉ một cây)) Cây này này cây này bao nhiêu tiền này ?
- V : Cây này 130 anh ạ
- CL : TRĂM BA À ?
- V : Mở hàng cho em đi em vừa mang về đấy
- CL : Hàng ở đâu về đấy ? Trông ở đâu đấy ?
- V : Ở ...trông ở trên Quảng bá
- CL : Trên quảng bá á ?
- V : Vâng
- CL : Trông loại này mà ở trên Quảng bá à ?
- V : VÂNG
- ((...))
- CL : Thế cây này bao nhiêu thế này ?
- V : Cây này 110
- CL : 110...Trông thế thế nào ý
- V : Thế đẹp đấy chứ thế coi như là rỗng đấy
- INT : Rỗng gì cái này
- CL : Thế đào này là đào đơn hay đào kép đấy ?
- V : Dạ ? ...Đào này là đào bích đấy
- CL : Đào bích à ?... Thế có đào phai không ?
- V : Dạ ?
- CL : Có đào phai không ?
- V : Đào phai á ? Không không có... đào bích đào bích đẹp hơn chứ anh
- CL : Úi giờ ơi
- V : Đào bích đẹp hơn đẹp hơn anh ạ, đào phai không đẹp mấy bằng đào bích đâu ... Đào bích coi như là đúng đầu đấy
- CL : Thế cây này được bao nhiêu lâu rồi thế này ?
- V : Dạ ? Cây này được hai năm rồi anh ạ... Dừng được hai năm rồi anh ạ
- CL : 50.000 đi lấy cây này

- V : Dạ ?
 CL : 50.000 lấy cây này
 V : Cây nào ?
 CL : Cây to này
 V : Cây này à ?
 CL : Ờ
 V : Giá em một hai lời đi, em nói là...
 CL : [Thời 50.000 thôi ... 50.000 thôi
 V : Dạ ?
 CL : 50.000 thôi
 V : Không ... Giá em một hai lời đi em bán cho...
 CL : Thôi thôi thôi thôi
 V : Anh thích thì giá đi
 CL : Thôi 50.000 cây này là được rồi
 V : Dạ ?
 CL : 50.000 cây này thôi ((lắc đầu))
 V : Thôi anh giá thêm đi
 INT : Thôi bán đi
 INT2 : Thôi bán đi, không bán để mà ngắm à ? Hết hoa rồi
 V : Úi giờ thôi được
 ((cất))

Interaction 5

- CL : Đào lấy ở đâu về đây ?
 V : Lấy ở Nhật tân anh ạ
 CL : Nhật tân à ? Cây này khoảng mấy năm rồi ?
 V : Cây này khoảng : : 5 năm rồi anh ạ
 CL : 5 năm à ? Hoa ít quá nhỉ
 V : Ôi cây này hơi bị tuyệt vời ý chứ. Cây này mà ít hoa
 CL : Nhưng mà cây này bỏ ra cái thế của nó có được đẹp không ?
 V : Thế này là tuyệt vời đấy. Để trên xe đã như thế này cởi ra thì quá đẹp luôn
 CL : Nhưng mà này... chắc là...
 V : Úi giờ đẹp luôn cây này tuyệt vời rồi
 CL : Này về lại phải có cái chậu à ?
 V : Ờ mua thêm một cái chậu
 CL : À thế à ?... Cây cảnh nó không được đẹp lắm nhỉ ? ((sờ vào một cành))
 V : Cành này mà không ĐƯỢC ĐẸP. Cây này hơi bị tuyệt vời đấy... Chọn từ 3 giờ sáng mới được cây đào đấy
 CL : ... Thế cây này định bán bao nhiêu ?
 V : Cây này 350
 CL : Úi giờ nói cao thế
 V : Trời đất ơi
 CL : Cây này có đẹp lắm đâu mà đòi cao thế
 V : VÂNG, cây này mà còn không đẹp ấy à ? Anh đứng đây nhìn ((chỉ các cây trong chợ))
 Chắc chắn chẳng có cây nào đẹp như cây này... nói thật sự đấy
 CL : Đều đều như mấy cành ngọn thì đẹp này còn mấy cành này nó... xấu quá

- V : [Úi giới ơi anh ơi để vào chậu nhớ để xuống đất để hơi lệch sang bên này thì nó tuyệt vời luôn. Cối cái dây này ra nó xoè ra coi như là mỹ mãn luôn
- CL : Cối nó xoè rộng quá... Nhà thì lại nhỏ
- V : Úi giới ơi, nhỏ, chơi đã xác định là chơi thì cây này là bình thường đã lấy gì là to
- CL : Trông có vẻ ít hoa quá nhỉ
- V : ÍT CÁI GÌ em nói thật với anh nụ tròn tròn như thế này coi như là tuyệt vời rồi
- CL : Thế đúng bao nhiêu thì anh bán nào ?
- V : Anh giả em được bao nhiêu ? Có giá rồi nói thật sự với anh đấy
- CL : Nói cái giá đấy thì làm sao bán được
- V : Nó có giá rồi chứ không phải là không đâu... đấy
- CL : Nói giá đấy thì không mua được đâu
- V : Thế ý anh bao nhiêu thì anh mua được
- CL : Nói 350 thì cao quá mà cây đào này có đẹp lắm đâu
- V : Cây đào này mà không đẹp thì em còn biết chọn cây đào nào mang đi bán nữa ?
- CL : Thôi...
- INT : Nó đòi bao nhiêu ?
- CL : 350 bác ạ
- INT : Xui
- CL : 350
- INT : [Trời ơi nói mà giá đấy thì làm sao mà bán được
- V : Ý anh thì bao nhiêu anh mua được ?
- CL : Nói thế nói...
- V : [Cứ giả một hai câu xem nào
- INT : Tao đổ mà đi cả Hà nội bán được cây này 200
- CL : 350 không mua được đâu, giá đấy làm sao mua được
- V : Không phải đổ
- INT : Tao đổ mà đi cả Hà nội...
((CL bỏ đi))

Interaction 6

- Vse : Bác mua cây nào ?
- CL : Ờ ờ ((Xem một cây)) ờ ờ
- Vse : Cây đấy ạ ?
- CL : Để ngắm xem
- Vse : Vâng
- CL : Cây này này
- CL : Cây này á ?
- CL : Ờ
- Vse : Hết ý... mỹ mãn
- CL : Hết ý ?
- Vse : Vâng
- CL : Bao nhiêu ?
- Vse : 60 ạ
- CL : Làm gì mà 60
- Vse : Vâng
- CL : 30

- Vse : ((Cười))
CL : ((cười))
Vse : Cây đây thì hết ý rồi
CL : Được không ? Có thì lấy
Vse : Phía đường trong nó còn đẹp hơn nữa... Quả to
CL : Cầm cầm cái xe cho tôi cái
Vse : Nào ((giữ xe))
((CL đi vào gần cái cây))
CL : Cây này chỉ được quả to thôi
Vse : Quả to thôi
Cl : Quả to thôi
INT : Không có hoa
Vse : Trời... cây quất vào nhà nó tươi nhà
Pte : Trông chả có quả gì bán đi
CL : Thôi trả 35.000 đây
Vse : Không được
CL : ((bỏ đi vài bước quay lại nói)) Được không ?
Vse : ((Lắc đầu))

Interaction 7

- Cle : Bao nhiêu cây này ?
V : 30.000 bác ạ
Cle : Bao nhiêu ?
V : Cả tất cả...
Cle : Hà ?
V : 30.000 ạ
Cle : Nhưng mà trông... có phải đào gốc lên không ?
Cle : Không ạ... nó nguyên của nó
INT : ((cười))
V : Nhưng mà cây thật chứ không phải cành cắm đâu ạ
Cle : Cây gì thế này ?
V : Cây trạng nguyên
Cle : Trạng nguyên nhưng mà người ta trồng nó cao cao...
V : Đây là cây này nhà cháu chiết ra... thế thì nó mới để trong nhà được chứ. Đứng ra cây của nó to lắm
Cle : ((xem cây, lắc thử))
V : Nếu mà cắm thì đất nó sẽ không được như thế này đâu đất nó sẽ không phải là đất như thế này đất này là đất trồng nó mới lên rêu như thế này...
Cle : 15 đi
V : Dạ không được ạ ((cười))... cả chậu cả chiếc ((...))
Cle : ((chỉ vào những vết trắng trên lá)) Cái này là cứt chim hay là nhựa nhỉ ?
V : Cái này là cứt chim... Trông nó xinh xinh xinh
Cle : Thôi 18
V : Không được ạ
Cle : Có mua lấy được
V : Hai chục cũng không được
INT : Thôi hai chục bán cho cô ấy
Cle : Thôi hai chục cô không muốn cò kè

- V : Thôi 25.000
Cle : ((đắt xe đạp)) Không có đồng như thế này đi mà gọi lại là tao không quay lại đâu
V : 25, 25.000
Cle : 20
V : Thôi cháu bán cho cô
(Buộc cây lên xe cho Cle, Cle trả tiền)

Interaction 8

- CL : Bao nhiêu tiền cành này ?
V : Cành này á ? 50
CL : Ôi sao đắt thế em ?
V : Ôi em không nói đắt đâu, mua đi, rẻ mà
CL : Nhưng mà hoa nó rũ quá nhỉ ?
V : Không nó nặng thế này em vừa cắt xong
CL : Chính xác giá đi
V : Sát giá à ? Thôi em bớt cho anh một chục là 40 anh mua mở hàng
CL : Một chục... thôi hai chục đi anh lấy cành chơi
V : 20 em không bán đâu
CL : Căn bản cành đào nó...
V : [có người giả em 30.000 rồi em không bán
CL : Ôi giờ ơi giả 30.000 mà không bán cành này... Thôi tao giả liều mà 25.000... Thôi bán đi cành này nói chung nó xấu
V : Xấu gì
CL : Không đến nỗi đẹp lắm
V : Cành này đẹp đấy chứ
INT : 25.000 nó không bán à ?
INT2 : Cành này đều nở toe hết cả rồi
CL : Nở toe toét cả rồi em ạ. Bán đi thôi nó rũ ra hết cả rồi
INT2 : [Bán đi bán đi thôi
CL : Không thôi thì
INT : Nó chỉ được ít nụ thôi
CL : Ít nụ thôi... Thế cành này to bán thế nào hả em ?
V : Cành to này á ? 60
CL : Bao nhiêu ?
V : 60
CL : Thôi bốn chục
INT : Bốn chục giải quyết ngon
INT2 : Cành này bốn chục bốn chục giải quyết được đấy
INT : Bốn chục còn không bán
V : Bốn chục sao bán được cành to này
INT2 : Thế thì mà mang đi
CL : Thế thì đi thật đi em ạ. Anh là anh máu mua lắm rồi đấy
INT : Máu mua để chơi
CL : Bán đi em... Không thôi nó lại héo rũ ra
INT : Giá được rồi đấy
INT2 : Giá được rồi thì bán đi
V : Em mở hàng một cành

- CL : Đúng rồi bán mở hàng đi
INT : Mở hàng một phát là hết đấy
INT2 : Đúng rồi đúng rồi
V : Thôi em mở hàng một cành
INT : 40.000
INT2 : 40.000 một cành
INT : Đẹp nhất có 40.000
INT3 : Đẹp nhất có 40.000 thì xấu nhất là 20.000 à ?
INT : 25.000
V : Không không được đâu
((V gỡ đào ra khỏi xe))
INT : Chưa chưa được
CL : ((gọi người em)) Em ơi ra lấy cho anh cành đào với
INT2 : Có cành nào đẹp làm một cái
INT : Cái này này này
CL : Có lấy cho anh cái dao cắt cho anh
INT : Lấy dao cắt ra cho anh
INT4 : Nào đào quát đổ ở lối ra thế này à ?
INT3 : Đúng rồi đổ tránh ra tí cho người ta vào đã... Đẹp cho người ta vào cái đã
V : ((sau khi đã cắt dây buộc)) Nào anh lấy cành nào ?
CL : Cành to đây này
INT : Cành to có vẻ đẹp đấy
INT2 : Cành to có vẻ tròn đấy
((cắt))

Interaction 9

- CL : Trông cây này đẹp phết
INT : Ừ
CL : Bao nhiêu tiền cây này hả chị ?
Vse : 80.000
CL : 80.000 cơ à ?
INT : Úi giời ơi
V : [Úi giời ơi
Vse : Cây quất to đẹp như thế này nói 80.000 mà ((cười))
INT : To cái gốc ((cười))
CL : Cái gốc này phải nói quả đẹp phết đấy nhi
Vse : Quả đều đẹp như thế này
INT : 20.000
Vse : ((cười))
CL : 30.000 đấy
Vse : Cây quất to đẹp như thế này mà giá 30.000
INT : Thế 80.000 à ?
Vse : Không ai lấy cả 80.000
CL : Không có lộc liếc gì cả
INT2 : Không có hoa
CL : Có hoa cơ
INT : [Có hoa nó mới đẹp

- CL : Phải có hòa cây sai như thế này phải có...
Vse : Dây xanh vàng đây
CL : Xanh vàng có nhưng thiếu mỗi hoa ((bỏ đi))
Vse : Lộc đây
INT : Hoa
INT2 : Có hoa cơ
INT : Bây giờ chị làm sao điểm ít hoa vào đây được thì là đẹp
Vse : Đây là bán thật thà chứ không phải như người ta đâu mà, người ta quả người ta cấm hết cả người ta còn cấm
INT2 : Cây này không cấm thật
Vse : Của em là thật thà là... không cấm một tí nào ((Với INT2)) Nào mua em thì mua đi
INT2 : ((lắc đầu))

Interaction 10

- CL : Quất có cấm không ?
V : Không, mở hàng nói thật với bố
Vse : Con nói thật ((Cười)) Bố cứ thử một quả xem nào
Vse2 : Ông cứ thử một quả đi ((cười))
Vse : Con mất bố 50.000
Vse2 : 50.000 một quả cấm lên ((cười))
Vse : Ông ạ 50.000 một quả cấm lên nếu con sai con đền ông 50.000 ông sai ông đền con 50.000 ông không được lấy cây đấy được chưa ?
CL : Thôi cây này 40.000 đi lấy luôn đây
Vse : Không bây giờ...
Vse2 : Thôi cứ để bố đi thêm ba vòng ((cười))
Vse : Không bây giờ...
CL : 40.000 đi
V : Người ta giá 51.000 rồi bố ơi
Vse2 : 50.000 ((cười, giơ năm ngón tay))
CL : 50.000 hơi thừa đấy 40.000 là ta lấy
Vse : Vâng thôi ông đi
CL : Nói 50.000 ta trả 40.000 còn gì
Vse : Thôi ạ ông đi ạ
CL : Thôi 45.000 đi
Vse2 : Không được
Vse : Thế thôi bố đi đi quất này là quất thật ((CL bỏ đi))
Vse2 : Không giá quá 45.000. Ông cứ tưởng là cấm thật
Vse : ((cười))

Interaction 11

- ((Cát))
- V : Quát tứ quý của chúng tôi không có giá nào gọi là giá 100 cả nói là nói thật thế... Tôi đã bảo là tôi bớt cho cô một chục là 140. Tôi lấy danh dự là người lính... Năm nay 63 tuổi. Chúng tôi không được tiền dứt túi mà đây là bán cho tập thể
- Cle : Bác chở về cho cháu nhớ
- V : Chị nhà ở tận đâu ? Có người chở
- Cle : Ở ngay phố Lý Nam Đế này
- V : À Lý Nam Đế
- Cle : 23 Lý Nam Đế
- V2 : 23 Lý Nam Đế
- V : Thế thì gần đây thôi
- Cle : Bác bớt cho cháu một chục để đi xe
- V : Tôi nói đây là nói danh dự
- Cle : Bác không chở à ?
- V : Không tôi không có xe tôi phải...
- V2 : Mấy nghìn đi về kia có mấy nghìn thôi mà
- Cle : Ngay 23 Lý Nam Đế này thôi mà
- INT : Tôi đã nói, về nhà các cụ đều ủng các cụ sinh ra tôi à ra cô nhớ
- Cle : Có xe máy chở ngay về đầu Lý Nam Đế thôi mà
- V : Xe máy lại phải buộc
- INT2 : Cho lên xích lô thôi
- INT : Không phải chọn cái ông nào chuyên chở có cái bệ buộc đằng sau xe
- V2 : [Xích lô thôi, xích lô nó chở đảm bảo
- V2 : ((với ông xích lô)) Gần đây đây chở hai nghìn nhớ... Đây đây ba bước thôi mà đây này
- ((Cát))

Interaction 12

- CL : ((đứng ngắm một cành đào một lúc)) Hoa nở toe toét
- Vse : Không nở đâu nhiều nụ
- CL : Bao nhiêu ?
- Vse : Cành này 30 ạ
- INT : Nở nhiều thế này nở nhiều quá
- CL : 10.000
- Vse : Không 10.000 làm sao bán được
- INT : Bố này bố mua ở đâu mà lắm thế này
- Vse : Mua cả đôi thì 35.000
- CL : Thôi bán cho nhanh
- Vse : Không, thôi 20.000
- CL : ((lắc đầu))
- INT : Trông thế này mai mấy bữa nó bung hết ra
- Vse : ((lắc đầu))
- CL : ((bỏ đi))

Interaction 13

V : Chú mua cho cháu cành này
CL : Đi xem đã

Interaction 14

Vse : Chú ơi lấy cháu cành đào chú ơi
CL : Xem hai cành kia nào ((Vse đưa cho CL hai cành))
INT : Sao mấy ông này cùng lò hay sao mà vẻ thế này
Vse : ((cười))
Cle : Cành này bao nhiêu tiền ?
Vse : Suy dinh dưỡng ((cười)) Suy dinh dưỡng
CL : Hai cành này bao nhiêu ?
Vse : Hai cành này á ?
CL : Ờ
Vse : Đúng giá là 30.000
CL : Thôi hai cành hai chục
Vse : Không
CL : Được chưa lấy luôn
Vse : Anh trả gần tới giá rồi
CL : Đấy mỗi cành hai chục mỗi cành 10.000
Vse : Thôi được

Interaction 15

((CL ngắm cành đào))
Vse : Cành này đẹp quá bác ơi... đẹp lắm toàn nụ... Tươi lắm vừa xuống xong đây này
CL : Cành này...
Vse : [Vừa xuống xong, 50 người ta giá 37.000 không bán ai trả hơn thì bán đây giá buôn của các bà buôn này
CL : [50 à ?
Vse : Dạ ?
CL : 50, 50.000 ?
Vse : Vâng bán rẻ của nhà, đấy là mỗi quả cháu phải bán không có cháu bê nặng lắm
CL : Căn bản to quá nhà thì nhỏ
Vse : Nụ đẹp đấy lấy cành nhỏ đây ((đưa cành khác cho CL xem))
CL : Biết rồi
Vse : Đây cành nhỏ đây
CL : Rồi để xem đã
Vse : Thoải mái xem
CL : Xem đã ((cắm cành đào xoay quanh))
Vse : Đẹp lắm tròn xoe
CL : Tròn nhưng mà...
Vse : [Tươi lắm không phải là đào héo đầu bác ơi bác xem đào hạt đây này ((chỉ mấy cành bên cạnh)) héo hết nhìn đằng sau đào hạt đây này đấy héo hết...]

- CL : [Đào hạt thế ...
 Vse : Đào hạt héo hết nó héo rũ ra rồi kia kìa
 CL : Đây là đào hạt hay đào gì ?
 Vse : Đây là đào bích là nụ nó to đây này bác nhìn này đó hết đâu này đây mua đào ý mới phải
 CL : Ờ
 Vse : Em nói thật đấy khản hết cả tiếng bán mấy ngày hôm nay rồi
 CL : Rồi cảm ơn nhớ mình đi xem đã

Interaction 16

- Cle : Cành này bao nhiêu tiền đây ?
 Vse : 80 chị ạ
 Cle : 80 như đào cây á ?
 Vse : Cành này đẹp chứ còn gì nữa... Chị xem có cành nào đẹp nhiều nụ như thế này
 INT : Cành đẹp đấy
 Vse : Quá đẹp em vừa mới mang xuống đây... Cành đào này quá là đẹp nụ thế này cảm là vừa nếu nụ to quá nó nhanh nở
 CL : Đào này 50.000 có bán không ?
 Vse : Không được anh ạ, nó giả em buôn 65.000 em không bán đúng vậy đúng 70.000 đây ạ... Em không bán đắt đâu em mua đúng 65.000 anh cứ xem rồi mua cho em. Em không bán đắt đâu. Cành đào tuyệt vời như thế này
 Cle2 : Cành này bao nhiêu, không mặc cả đâu nhớ
 Vse : Đúng giá 70.000 đây ạ... giả bán buôn em 65.000 em không bán... chị cứ xem đi
 Cle2 : NĂM CHỤC ĐI
 CL : ((cười))
 Cle : Tôi giả 50 nó không bán đây này
 Vse : 60.000 em cũng không bán
 INT : Cành này đẹp đấy
 Vse : Họ muốn mua buôn em 65.000 rồi
 INT : Tròn tán
 Vse : Vừa tròn lại nhiều nụ chứ có phải là xấu như đào của họ đâu
 CL2 : ((với Cle2)) Cành này... nó đòi bao nhiêu ?
 Vse : 80 ạ
 CL2 : Há ?
 Vse : 80
 Cle : 60 là đắt rồi em ạ
 CL2 : Thôi 60 bán đi
 CL : Thôi được buộc vào đây
 Vse : Đúng bảy chục đây ạ... Cành đào đẹp như thế này còn đây bằng giá bán buôn nếu anh thích mua rẻ thì mua loại khác
 CL : ((Cầm cành đào)) Ồi giời nó nặng thế này cơ à ?
 CL2 : Cành này ít lá
 INT : Không cành này ít bữa lộc nó phun ra đây
 Vse : Vàng, nắng như thế này
 ((cất))

Interaction 17

- ((CL ngắm một cây đào))
- V : Nụ hoa thế này, mai kia nở rộ đẹp quá đẹp
- CL : Đúng bao nhiêu đấy
- V : Lấy anh 150 đẹp rất đẹp
- INT : Chốc nắng to lên mẹ nó bán vội
- CL : 60
- V : Giả thế làm sao em bán được
- CL : Giả quay lại 70
- V : Không được anh ạ, cây đào nhìn cây đào ((...))
- CL : Thôi 80
- INT : Máy máy
- V : Không được anh ạ
- ...
- INT : Hoa nở hết rồi còn đâu
- V : Xin bố, hoa hôm nay 28,29 tết rồi không nở thì đào cam à ((...))
- INT2 : Chốc nữa nắng lên lại chả hồng thổ ngay ấy à
- V : ((Cười)) Nhìn nhánh đào bây giờ mới nở
- ...
- INT : Cây đào nhìn làm sao cành dưới này thế đéo nào thế này ((...))
- CL : Xiết cây vào như thế này à ?
- V : Dạ ?
- CL : Xiết cây vào như thế này ý à ?
- V : Vâng phải hãm chứ, nó mới ra hoa được chứ đào nào chả thế cây nào bác nhìn chả phải phanh cổ
- CL : Cây nào cũng phải phanh ?
- V : Cây nào chả phanh cây nào chả phải phanh nó mới ra hoa được chứ, thế nó mới ra hoa được chứ không phanh làm sao nó ra hoa được
- INT : Nó cần mới ra hoa được
- INT3 : Banh trước 50 ngày banh bắt đầu banh
- V : Dạ ?
- INT3 : 50 ngày bắt đầu banh
- V : Vâng đấy phải khoanh sau mới tuốt lá nó mới ra hoa được chứ không thì nó ((cười)) Nó phải đến tháng 5 bây giờ bắt đầu mới nở anh nhìn nở còn đây nụ và hoa
- INT2 : Các ông bán cái đéo gì các ông cũng nói được thế mới giới lạnh thì các ông bảo nụ chưa ra ((cười))
- V : ((cười))
- INT : Cành cong vào thì bảo đặt ra là vừa đặt vào là vừa rồi
- CL : Thôi 80 bán đi
- V : Không được anh ạ
- INT2 : Thôi bán đi chốc nó sổ ra
- V : Không được ạ ((...)) Có giá rồi đào tết lên rồi
- INT2 : ((Với CL)) Nay ông lên chỗ Hàng Đậu ấy xem đất hay rẻ thì biết ngay
- INT3 : Đây
- CL : Vâng không đẹp lắm nó nở gần hết rồi ((...))
- V : Tùy cây nó cũng khó. Tùy theo cây bốn năm chục cũng có cây nó tùy cây

- ((...)) Có cây bán 300 cũng có, nói không ai tin
INT3 : Công nhận công nhận
V : Đúng ((cười))
CL : 90
V : Thôi thì bán cho bác
INT2 : Được giá quá đi rồi chứ nắng to lên trông đào phát gớm
V : Nắng trời này làm gì mà nắng thời tiết này
CL : Đào bán tết thì...
V : Bác mua thế này thì quá chắc giá rồi còn gì

Interaction 18

- ((Cát))
V : Bác xem từ từ
Cle : Buộc dây vào chân hay buộc như thế nào ?
V : Việc gì phải buộc... Nếu mà dài của bác bác của bót đến đây cái này nó cụng xuống chân cục đến miệng không bao giờ đổ
Cle : ((Đi quanh cành đào))
V : Cả vườn có mấy cành đẹp này cháu bán sau... chứ còn : : chứ còn cháu bán là hết
Cle : Thôi được ... lấy 35.000
V : Bác có lấy cháu lấy bác 40. Kém cháu không bán được
CL : Thế cành đồng sau thì bao nhiêu ?
V : Cành đằng sau à ? cành đằng sau 50
INT : ((với cle...))
Cle : Thế thôi chỉ 35.000 thôi hôm nay mới mua đến cái giá đấy. Tôi mua hôm nọ tôi đã mua một cành rồi
INT : Vâng hôm nọ cháu mua một cành to vật to vạ
Cle : Vâng
V : Mấy hôm nọ thì rẻ chứ bây giờ gần tết rồi
INT : [Cầm bây giờ chứ còn chốc nữa đi mua cành mới
V : Vâng đấy... 40 bác có lấy thì lấy
Cle : Không
P : Thôi 35.000 bán cho cụ đi
V : Đây bán cho bà

Interaction 19

- CL : Mà này xem cái đào thế nào con
V : Ừ
CL : Gốc này có phải gốc thật không ?
Vse : Gốc này gốc thật bác ơi bác cứ thử nhỏ
V : [Đảm bảo mới bác cứ cời ra cho bác xem đằng hoàng kể cả cho vào chậu cho vào chậu luôn
CL : Chậu hay không nhét nó vào đây thôi mà
V : Không không ai nhét được
Vse : [Nếu khng cời hẳn ra cho bác

- V : [Cởi hẳn ra cho bác, bác ung thì bác muasau cháu
cởi hẳn ra cho bác xem
CL : Ở thế bao nhiêu tiền đấy
Vse : 100 ạ
CL : Úi giời ơi, úi giời ơi
V : ((cười))
CL : Tao gửi vào Saigon mà mẹ chỉ có 200 thôi cây to tổ vật như thế này
V : À Cây to tổ vật còn rẻ hơn cây này bác ạ...cây này nó là thế
Vse : [Còn rẻ hơn cây này bác ạ
CL : THẾ ?
Vse : Cây to đẹp như thế này
CL : Đẹp gì
V : Cây này là đào thế nó đẹp nhiều nụ
CL : Úi giời ơi làm gì có đào thế... Tao ngày xưa...
Vse : [Đây là đào thế chứ còn đào gì nữa bác
CL : Chính tao là người trồng đào đây này tao còn mẹ là anh ông Ngạnh, mẹ, ở trên Nhật Tân đây này
INT : Nhưng mà nhà anh cây này không được thôi
CL : Thôi ? Ừ thôi

Interaction 20

- V : Cành này đủ lộc lá là được
CL : Bao nhiêu thì bán ?
V : 50.000
CL : Há ?
V : 50.000
CL : Oá, không có hoa ở trên nhỉ
V : Đào nụ to, đào bích xin anh cứ nhìn lại cành đào đi
Cle : 25.000 được không ?
CL : Cái này 25.000 bán cho bà ấy đi
V : 30 mẹ có lấy thì con...
Cle : [Không
CL : Bây giờ : : rẻ lắm đào trên vườn nhiều lắm
Cle : Chẳng có lá lung gì cả
V : Thôi được để con mở hàng cho mẹ... Mẹ lấy cành nào ?
Cle : Cành này
V : Thôi để con dắt xe vào đây
Cle : Ừ đổ góc này này
((...))
Cle : Mà thích không ?
CL : Không bà cứ lấy đi
Cle : Mà thích thì lấy đi
CL : Cháu nhà cháu nhỏ lắm vàng
V : Đấy chú thích lấy thì lấy đi
CL : Không ((lắc đầu, bỏ đi))

Interaction 21

- CL : Xem cây quất với anh ơi
V : Mua quất đi chú ơi... quá đẹp... Cây này đẹp mỹ mãn... Yên tâm cây này đẹp đi...
quả xanh có lộc có
CL : Thế hoa đâu ?
V : Hoa đây ((Chỉ vào một bông hoa))
CL : Úi giờ hoa bé tí thế này
V : [Mấy hôm nó nở đúng mừng một nó nở
CL : Mừng một gì
V : Hơi bị đẹp
CL : ((xem))
V : Anh yên tâm đi chơi hơi bị bên đấy
CL : Há ?
V : Cây này hơi bị bên đấy
...
CL : Bao nhiêu cây này ?
V : Cây này lấy chú 230... quá rẻ
CL : ((lắc đầu))
V : Thế ý chú bao nhiêu thì được cháu không lấy cả chú đâu
CL : Cái này dưới 100 có bán không ?
V : Bao nhiêu ?
CL : Dưới 100 có bán không ?
V : ((lắc đầu))
CL : Thế thôi ừ
((CL đi))

Interaction 22

- CL : Sao lệch thế này ?
Vse : Dạ ?
CL : Đào gì mà lệch thế này ?
Vse : Gò nó em không biết gò nó vào em không biết gò gò thế cho nó gọn
CL : Úi giờ ơi... Hùng ơi này xem cái cành này cái hùng ơi
Vse : Thoải mái xem thoải mái mà ngắm
CL : Trông cành này nó chán nhỉ
Vse : Vừa cắt xong đây này
CL : Há ?
Vse : Vừa cắt xong đây này đất bùn còn đây
CL : Chẳng thấy hoa đâu
CL2 : Nhiều nụ điếc quá sương nó vào chưa chắc đã nở lên được đâu anh ạ
CL : Nhiều nụ hồng
CL2 : Bao nhiêu tiền cành ấy ? Đáng ở dưới hơi xấu
CL : Ừ nó méo đúng không ?
CL2 : Đáng ở dưới hơi xấu
CL : Bao nhiêu tiền cành này ?
Vse : Cành này 30.000

- CL : Ủi giời ơi giời ơi ((Cười)) chỉ cho bà cái cành...
CL2 : 10.000 cho nó nhanh
CL : Làm gì
Vse : Bằng mấy bông hồng chứ bao nhiêu ? Năm sáu bông hồng
CL : Gì ?
Vse : 5, 6.000 một bông hồng cành đào như thế này gồm
CL : Không, đào bây giờ rẻ lắm
Vse : Có gì là rẻ
CL : Kia kia bà gì mới mua kia 35.000 một cái cành... 25.000 một cái cành kia kia to đùng
Vse : To thì to nó đẽnh đoanh cũng không bằng cành này
CL : Há ? Không nó tròn vo kia kia
Vse : To cũng không bằng cành bé
CL : Đây đây xem cái thẳng kia bà ấy vừa mới mua
INT : Bao nhiêu cành này ?
CL : Đòi 30 cái này chỉ 10.000
((CL bỏ đi))

Interaction 23

- V : Sáng đi ngại ghê, sáng đi ba bốn chỗ rồi không mua được giá giả không bằng giá mua
CL : Bao nhiêu ?
V : Cành nào ?
CL : Cành này ((chỉ))
INT : Đây cành này
V : Cành đấy 65.000
CL : Ôi
V : Mua ngày tết nó đắt
CL : Thế thì không bán được là phải thôi, tại vì...
V : Thế giả cháu một câu đi, không mất gì câu nói
CL : Kia kia, xem cành đào kia kia nó bán 30.000 một cành to đùng kia kia
V : Đào toàn nụ thế này
CL : Hừ ?
INT2 : Nếu thế anh xem lại cành này anh nhắc hẳn cành này ra xem nhắc hẳn ra
V : Nếu được giá thì em nhắc ra, chú ạ nếu được giá thì cháu nhắc
INT2 : Thôi cứ giả 20.000
V : Dạ ? 20.000 cháu mua chả được giá đấy
((V bỏ đi))

Interaction 24

- V : ((dùng xe)) Mở hàng cho em đi ((xuýt ngã)) ối ối
CL : ((dỡ xe)) Bình tĩnh bình tĩnh đừng cảm động quá
V : Bắt đầu nờ
CL : Ủừ đứng thẳng lên dựng thẳng lên xem nào
INT : Bắt đầu nờ thì bao nhiêu ?
V : Bắt đầu nờ
CL : Bắt đầu nờ

- INT : Bắt đầu nở thì bao nhiêu hả anh ?
V : 70
CL : BAO NHIÊU ?
V : 60 anh ạ
INT : Úi giờ các ông bán đào tâm này các ông còn đòi giá cao thế thì các ông làm sao bán được
V : Thưa bác là em bán đào nụ chứ không phải bán đào hoa
CL : Không ?
V : Nếu mà em nếu không có nụ thì em chẳng dám nói cái giá đấy
CL : Cành này có được không ?
INT2 : Ôi cành này bao nhiêu tiền ?
V : 60
INT : SÁU CHỤC cái cành này ?
V : Anh cứ lên Hàng Đậu, các anh cứ ngắm các cành đào giả
CL : Thôi thôi biết rồi hôm qua vào vườn rồi
V : Còn xoi mới bóng cành này, nói là ở Hàng Đậu
CL : Còn đây ở trong vườn ?
V : Ôi Hàng Đậu có còn là chỉ vì nó ngắt đi quá nhiều đấy em bán hàng thật đây này hàng thật của thật này
INT : Thật ra nó cũng thế
CL : Nó cũng thế
V : Còn nếu lên Hàng Đậu nhớ nhìn một cành nó ngắt đi quá nhiều cái cành nó còn to hơn cả của em
INT2 : Cái cành này ông bán đúng giá là bao nhiêu ?
INT : ((với CL)) Anh mua về nhà à ?
CL : Về nhà, ừ cứ để xem
V : Đi bán thế này thực sự không phải ra chợ nhập nhạng nhìn nó...
CL : Ừ
V : Nhìn nó hoa mắt
CL : Ừ
V : Đây mới lá thật
CL : Đây mới là thật
V : Không phải em nói hay đâu em nói thật
CL : Đúng giá bao nhiêu ?
V : Đúng giá 55.000
CL : Úi giờ
INT : Thôi thế thì đi đi
CL : Đi đi
INT : 20... Được không ?
V : Không được... Người ta giả em 40.000 em chưa bán
CL : 40.000 thì bán vội
INT : Bán vội
V : Vội gì em nói thật
CL : [Bán vội mà đi về chứ còn
V : Nhiều nhà người ta giả 40.000 em chưa bán
CL : Đây cái cây kia ((chỉ một cây)) là đào thật hay đào giả ?
V : Cái này đào ... đào giả
CL : [Ông ấy bán...
V : Đào giả ạ

- CL : Đào giá à ? Sao biết giá ?
V : Em nói dối anh làm gì
CL : Đấy nó bán cây đấy
V : Cành nó quá nhiều trơ hết
INT2 : Nó trơ nhưng nó vẫn còn nhiều nụ kia kìa
CL : Nó vẫn còn nhiều hoa lắm... nó to như thế nó bán có 25.000
V : Đấy cành to dùng đoàng
CL : Ừ
V : Trên Hành Đậu có nhiều kiểu đào
CL : ((thấy một bà đi đến)) Mua đi cô
INT : Chơi cái loại đào 25.000 nó to to đẹp đẹp ba ngày tết là vút thôi mà
INT2 : ((cười))
((CL bỏ đi))

Interaction 25

- CL : Cành gì mà to thế
V : Cành to thì mới đẹp
CL : Đẹp gì, to, nhà nó không đủ phòng
V : Thì mua cây đào phai này
CL2 : Đào phai này bao nhiêu tiền ?
V : Đào phai này là : : 35.000
CL : Úi giới
CL2 : Úi giới ông ơi
CL : Nói giá để người ta còn mua chứ
CL2 : Bây giờ mà...
V : 30, 30
CL2 : Mà nó còn có mấy cái trên ngọn thôi
V : Đấy nụ này trên nó còn
CL2 : Há ? mà đoạn dưới này có còn gì đâu từ dưới này có quoaí gì đâu
V : Đấy nó còn từ trên này
CL2 : Há ?
V : Nó có cành nào nó có ở dưới .
CL2 : ((nhìn các cành khác to qua nhĩ chỉ có cái cành này như nhỡ thôi lại lại không ấy
được
V : Nhỏ thôi
CL2 : Hoa bé quá
V : Hoa thế bác bảo bé gì
CL2 : Hử nó không dầy hoa
V : Giả em một hai câu đi
CL : Xấu không mua được
V : Thì mua cành này này
CL2 : Cành này thì to quá nhà không có chỗ chứa
V : To gì
CL2 : Nhà có 10m² thôi cắm cành này vào thì xong
V : Thế lấy cành ở giữa đi
CL2 : Hử ?
V : Lấy cành ở giữa đi

- CL2 : Cành giữa cũng to
V : Nó còn nhỏ hơn cành này này
INT : To quá
CL2 : To quá nhỉ
INT : To quá
CL2 : To quá không chịu nổi
V : Đấy cái cành này nhỏ ((chỉ cành cũ))
INT : Không chịu nổi đâu
CL2 : Cành này còn mấy hoa trên ngọn thôi
((CL bỏ đi))

Interaction 26

- CL : Ít hoa ở dưới thế nhỉ
V : Nhưng mà nụ ở trên đẹp
CL : Ủnhưng mà còn nửa cành thế này... Bao nhiêu tiền cành này ?
V : Cành này 35.000
CL : Úi giới ơi, cành này còn đòi 35.000
V : Nụ hoa thế này còn gì, to, tán tròn to như thế này... Chú giả bao nhiêu ạ ?
CL : Không đẹp lắm
((CL bỏ đi))

Interaction 27

- CL : Cây này bao nhiêu đây ?
Vse à côté : Cây này bao nhiêu này ?
Vse : Cây này 200
CL : BAO NHIÊU ?
Vse : 200 ((...)) Thúy xem có phải không ? Năm nay là năm rồng em làm được cây đào đáng rồng
CL : [Rồng gì đây là rồng bò à ?
Vse : Sao lại rồng bò thế nào hả anh ? Rồng thế huyền
CL : Rồng nó phải tung bay lên thế này chứ ((làm động tác bay)) chứ lại...
Vse : [Tung bay tung bay em nói thật với anh tung bay lại là khác rồng như thế này còn như thế nào nữa
Vse à côté : Rồng như thế nào ạ ?
Vse : Anh ngắm kỹ cho em
CL : Nhưng nó bị lệch
Vse : Dạ ?
CL : Nó bị lệch rồi
Vse : Lệch cái gì ?
CL : Rồng đây bay lệch rồi
Vse : Dạ ?
CL : Đáng lẽ thẳng long nó phải bay lên thẳng như thế này ((làm động tác bay lên))
Vse : Không
CL : Bay tạt sang thế này gọi là huyền long à

- Vse : Úi giới ơi thế này là quá mỹ mãn rồi anh ngắm, ngắm thế nào chứ
 CL : Đây là đào ở đâu ?
 Vse : Đây là đào quảng bá
 CL : Quảng Bá gì cái đào này
 Vse : Không là Quảng Bá thì là đào gì ?
 CL : Cái gì ?
 Vse : Anh bảo đây là đào gì ?... Đây anh bảo đào ở đâu ?
 CL : Làm gì có đào Quảng Bá như thế này
 Vse : ((...)) Đào này không phải là đào Quảng Bá thì là đào gì ?
 CL : Ít nụ qua nhi hết nụ rồi
 Vse : Lại chê ít nụ hết nụ chứ
 CL : Hết nụ hết nụ rồi
 Vse : Nụ chi chút thế này ((cười))
 CL : Dưới 100 có bán không ?
 Vse : Dưới 100 thì anh mua làm sao được cây đào thế này hả anh
 CL : Thôi để đi xem đã nhớ
 ((CL bỏ đi))

Interaction 28

- CL1 : Hai cây này giá như nhau à ?
 Vse : Vâng anh ạ
 CL2 : Bao nhiêu ạ ?
 Vse : Đây anh xem được cây nào thì anh lấy
 CL1 : 200
 CL2 : 200 một cây hay hai cây ?
 CL1 : Một cây
 CL2 : Sao nó gãy thế
 CL1 : Mai nó phải mảnh mai chứ
 CL2 : À thế à ?
 Vse : Nó phải mảnh mai mà lỵ
 CL2 : Mà có hoa đâu ?
 Vse : [Nó nở nhiều
 CL1 : Có nhiều nụ lắm
 Vse : Chỉ cần nở vài bông thôi không cần nhiều. Có phải đào đâu mà cần nở nhiều
 ((...))
 Vse : Nụ nhiều như thế này có phải là nụ ít đâu
 CL1 : Cây này á phải ra giêng nó mới nở
 Vse : Thế này á nắng như thế này á cho xem đây này cây trong nhà đây này hôm nọ mang nụ như thế này mang có hai ngày giòi đây để cây trong nhà đây ((Chỉ một cây nhiều hoa))
 CL1 : Thôi quảng cáo nhiều quá
 Vse : Không tét nó sẽ có hoa
 CL1 : Đây cây 200 chị bán bao nhiêu ?
 Vse : Anh cứ giả bao nhiêu ? sáng ngày ra
 CL1 : Khó lắm
 CL2 : Nếu mà thế thì khó lắm, giả rẻ thì không bán được
 Vse : Không chả có gì

- CL1 : Dưới 100 có bán không ?
Vse : Anh cứ giả một câu cho vừa phải, nói thì nói vô kể
CL1 : Nhưng cái chậu chị mới đánh vỡ chứ
Vse : Cái cây ở đất, em mới đánh lên 20 ngày
(...)
CL1 : Thôi lấy một cây nhỏ mở hàng
Vse : Bao nhiêu ?
CL1 : 40
Vse : Đầu lấy cây nào bán mở hàng cho
CL1 : Cây này này
Vse : Ôi cây này thì không được rồi
CL1 : Khó nói chuyện lắm, mở hàng mà như thế thì chết ((bỏ đi)) nào có bán không ?
Vse : Nào vào đây bán mở hàng cho một cây thôi nhớ rẻ chấp nhận bán rẻ
CL2 : Bán cho người ta đi
Vse : Hai cây ấy ((chỉ hai cây to)) là 250 đây em đã đồng ý bán cho chị ấy mở hàng thế là ông chồng bảo không mua đây ai lại như thế nên từ sáng đến giờ mai của em ... Hôm qua em bán được nhiều lắm nhưng hôm nay từ sáng tới giờ...
CL1 : Giải vía đi
Vse : [Em chẳng bán được
CL2 : Đúng rồi giải vía đi
Vse : Chẳng qua bán một cây giải vía thôi
CL2 : Giải vía đi ông kia ông ấy lấy bây giờ đây
CL1 : Chị ấy cho em để em đi lấy xe
(CL2 bỏ đi)

Interaction 29

- V : Đào đẹp đào nụ này
CL : Ít hoa lắm
V : Chú ơi toàn nụ rộp thế này mới nở điểm thôi mà
Vse : Mua cành này nhiều nụ này
CL : Nhưng toàn trên ngọn thôi
V : Dạ ?
CL : Ở dưới làm gì có
V : Chú này nó đang lên này, cành này như thế này là đẹp rồi còn gì nữa chú...cành này tròn xinh xắn rất đẹp... Đây cháu còn hai cành bán nốt
CL : Bao nhiêu ?
V : 25.000
CL : ((lắc đầu))
V : Giá cháu được bao nhiêu ?
CL : 7.000
V : Làm gì có đào 7.000 hả chú ?
(bỏ đi)

Interaction 30

- Vse : Mua cành này cho em đi toàn nụ đấy vừa mới cắt xong đấy
CL : Trông nó gây guộc quá
Vse : Ôi dào nó như thế này thôi chứ anh như thế này mà còn bảo là ít nụ hả anh ? anh bảo cái cành này nó gây [nó như...]
CL : Bao nhiêu ?
Vse : 25.000
CL : ((lắc đầu))
Vse : Nào anh phát biểu một câu xem nào
CL : 7.000
Vse : Chết sao giả thế, mua gốc này đã chừng ấy rồi sao giả 7.000
((CL bỏ đi))

Interaction 31

- CL : Cành này bao nhiêu tiền ?
Vse : Cành này anh lấy, em lấy ba chục.
CL : Sao rẻ thế ?
Vse : Anh cứ giả em đi
CL : Sao rẻ thế
Vse : Rẻ ((cười)) rẻ xem được bao nhiêu em bán cho
CL : Rẻ không mua
Vse : Rẻ không mua à ?
((CL bỏ đi))

Interaction 32

- Vse : Lấy cành này nhớ, đào phai này
CL : Đào bé ở : : hoa bé quá
Vse : Hoa bé ? Đào phai hoa nó phải bé
CL : Bậy đào phai nhiều cành hoa to lắm
((...))
CL : Há ?
Vse : Hoa kép như thế này còn không đẹp còn như thế nào nữa ? Đào phai hoa kép chứ có phải là hoa đơn đâu.
CL : Còn mỗi đoạn ở trên thôi
V : ((...))
CL : Bao nhiêu cành này ?
Vse : Đúng giá nhớ, 30 đờ phải nói thách
CL : Thế thì không mua được

Interaction 33

- ((Cắt))
- CL : Sao nó ngắn như thế này ? ((chỉ vào gốc cành đào)) Đoạn này ngắn như thế này thì cắm vào đâu ?
- Vse : Cắm vào lọ
- CL : Lọ làm sao mà tới được
- Vse : Sao không tới được ạ ?
- CL : Không tới được
- Vse : Tới, cháu cả chú cuộc gì ?
- CL : Không tới được
- Vse : Cháu cả chú cuộc gì ?
- CL : ((Lấy tay đo)) Thế này thì ăn thua gì ?
- Vse : Chú cả chú cuộc gì ? Nếu mà cắm được thì sao ?
- CL : Lọ nhà chú cao lắm không phải cuộc
- Vse : Ở kia những cành cao lại rất đẹp ((chỉ mấy cành bên cạnh))
- CL : [Không cành cao không đẹp... Cành này kể ra dài một tí thì đẹp
- Vse : Nét.nhì, bao nhiêu là nụ
- CL : Đúng không ? Cắt dở quá cắt thế này cắm vào đâu ?
- Vse : Không phải cắt dở, gốc nó ngắn thì cắt thế thôi
- CL : À thế à ? Chắc khi nó bé không bồi dưỡng cho nó
- Vse à cô té : Công nhận là hơi ngắn thật
- CL : Đúng không ngắn không
- Vse : Cháu ngắn cháu bán cho người ngắn
- CL : À thế à ? Chú lại dài khổ lắm ((cười))
- Vse à cô té : Bán hàng mà cháu cứ nói thế thì
- CL : Bao nhiêu hả cháu ?
- Vse : 25.000
- CL : Úi giời ơi
- Vse à cô té : Cháu cứ nói giá đắt quá ai mua được... mình đi bán thì phải ăn nói nhẹ nhàng
- V : Mua được bác ạ
- CL : Ủa kể ra cũng được đấy, kể ra nó hơi ngắn thôi mà ngắn là không hay đâu
- V : Không ạ, ngắn mình cho vào lọ cao mình đổ nước nhiều chứ ạ
- CL : Không được
- V : Ngắn dài không thành vấn đề đâu
- CL : Kể ra cành này đẹp rất đẹp đấy nhưng mà...
- V : [Hơi bị đẹp đấy
- CL : Khó cắm, hơi khó cắm
- V : Cháu nó cành ngắn cắm mới chắc
- CL : Nói thế còn nói chuyện gì. Nó không tới đấy làm sao nó đứng được
- V : Mình cắm... thì rất vững
- Vse à cô té : Dài tí nữa thì hơi đẹp
- CL : Vàng
- Vse à cô té : Chỉ cần 5 phân nữa thì đẹp
- CL : 10.000 được không cháu
- V : Như thế này mà chú giả cái giá kinh khủng thế được
- CL : Làm thế nào được

- V : Há ?
CL : Cành nó có tạt phải chịu thôi. Chả làm cách nào được. Nếu mà nó dài thì có thể giả được cao. Mang về rất khó cắm...
((Bỏ đi))

Interaction 34

- Vse : Mua cành này đi anh
CL : To quá, nhà bé lắm
Vse : Nhà bé lắm à ? ((cười))
CL : Ở nhà có 10 m² thôi
Vse : Vâng ((cười))
CL : Nếu mà cắm cành này thì xong luôn
Vse : Xong luôn ((cười))

Interaction 35

- ((hai mẹ con bán đào cây hai vợ chồng đến mua))
((cát))
Vse : Bớt cho một chục đấy, thế là là cây này 80 đấy thế là không phải nói thách, như cây kia
Cle : Không phải cây kia nó to hơn bao nhiêu, mà trong khi đó cây ấy nó nhiều nụ mà đẹp hơn chứ
CL : Cây kia to hơn chứ
INT : Cây kia nó đứng
Vse : Thôi nặng quá rồi cháu nó yếu
Cle : 60 là mua giúp cho rồi đấy chứ còn mua tại nhà... hai chục ngàn cành to tướng
INT : [Bán cho người ta đi
Vse : ((...)) Thôi em lấy 70
INT : Thế thì rẻ
Vse : Đấy
Cle : Chả tiếc gì một chục ngàn nhưng mà mua nó phải đúng giá
Vse : [Cho cháu nó mấy nghìn cho cháu nó ăn cái bánh mì...
Cle : Không phải cho gì cả, 60 là quá được rồi
Vse : Nó đã đèo ba chuyến rồi chứ không phải là một chuyến
Cle : Chẳng qua ông nhà này cứ thích mua cây chứ nhà này chỉ mua cành 20.000 là được
Vse : Cây nào giá 60 ?
INT : Thôi bán được rồi
Vse : Thôi 70
Cle : Không mua hơn đâu bán nhanh còn đi về, không có đi chỗ khác
Vse : Đây đây một cây 65.000 có mua không nào ?
CL : Thôi
Cle : Bà cứ nài mấy nghìn làm cái gì ?
Vse : Đây đây bán cho
Cle : khiếp lúc nào cũng...
INT : [Bán cho nhanh đi để người ta còn được lộc tết mà

Cle : Nhung mà đào vẫn ấy
Vse : Bác lùi xe để cháu để lên xe
Cle : Cái hoa nó nở bé chứ không như các hoa khác
Vse : 30 tết rồi còn chưa nở
Cle : Nói chuyện là cái hoa nó nở không to
CL : Gì mà 30 tết
INT : Thôi bán nhanh đi không hai hôm nữa không ai mua đâu
Vse : (((cười)))
INT : (((cười)))
CL : (((cười)))

Allons au marché de fleurs (traduction)

Interaction 1

- CL : Bonsaï de pêcher ? ... Bonsaï de pêcher ? ... Comment vendre ? Annoncez le prix.
V : Euh
CL : Comment vendre ? Annoncez le prix
INT : Combien ?
V : Vous prenez le haut ou le bas ?
CL : Je prends le... bas... je prends celui de ce côté
INT : [Prenez le haut... On n'a pas besoin du haut. Prenez le bas seulement... Combien ? Combien ? Dites-le
CL : Dites le prix exact... Le matin vient d'arriver
V : Je viens de les prendre directement du jardin
CL : Directement du jardin ? Est-ce que c'est le pêcher de Nhât Tân ou pas ? Ou c'est le pêcher de Phu Thuong ?
INT : Pêcher de Van Giang, C'est bien de Van Giang
V : De Van Giang
CL : ((rire)) De Phu Thuong n'est-ce pas ?
INT2 : Ils peuvent bien être fichés
V : Ne vous en faites pas. Ce n'est pas une branche fichée
CL : Non ? Mais, dites le prix
V : Le bas, je vous prends à 150
CL : Jusqu'à 150 ?
V : Oui
CL : Le matin vient d'arriver, dites-le raisonnablement
V : Oui, ce pêcher, c'est un bonsaï. On peut proposer même 100 pour une branche. A plus forte raison, celui-ci est un bonsaï
CL : Comme ça, est-ce un vrai bonsaï ? Dites-moi quelle est son allure ? Et les rameaux sont trop gros
V : Cette allure, c'est l'allure de trois bouddhas, rien d'autre
INT : Là, TROIS BOUDDHAS ((rire))
CL : TROIS BOUDDHAS ((rire)), trois bouddhas sont comme ça ? Il faut l'appeler quatre bouddhas ou cinq bouddhas
V : Non, on compte seulement les branches principales, si on compte comme vous, il y aura des milliards... compter c'est compter les branches principales seulement
CL : D'accord
INT : Les branches principales ? Il faut trois bouddhas, ce n'est pas comme ça. Celui-ci est trois...
INT2 : Ce sont bien trois serpents
INT : C'est pas...
V : Mais...
INT : [Trois dragons
CL : Mais les rameaux...
V : Quand on forme un bonsaï, on garde seulement 3 branches, 7 branches, 5 branches
INT : On l'appelle...
INT2 : [Appelons-le trois dragons
CL : [Mais, dragons ? C'est trop petit ((rire))

- INT : Ça le rend solennel
V : On joue aux chiffres impairs, personne joue aux pairs
INT : On a trouvé son vrai nom
CL : Dites le prix exact, le matin vient d'arriver
V : Oui, j'ai proposé ce prix, et vous proposez quel prix ?
(...)
CL : Les rameaux sont trop gros
...
V : Sincèrement, si on les sépare, il sera très joli, sur le vélo, leurs branches s'entremêlent
CL : Mais, mais, les rameaux sont trop gros, je vous dis sincèrement
V : Pardon ?
CL : Les rameaux sont un peu gros
V : Ses rameaux sont gros, mais un pêcher à fleurs rouges doit : : euh, euh être comme ça (ses boutons seront gros, s'ils sont petits, ses boutons seront comme ça ((indique un petit bouton))
CL : Je vous dis sincèrement, il fait froid, ces boutons sont endommagés par la rosée Ils ne peuvent plus fleurir
V : [Oui
INT : ((vient de voir un bonsaï de pêcher à côté)), Son pêcher à 200, il ne peut jamais vendre
INT2 : Sans le regarder, je veux l'acheter tout de suite... Mais il ne vend pas
CL : Il a proposé combien pour celui-là ?
INT2 : Il a demandé 300...Je lui ai proposé 200. Il ne vend pas
INT : Son arbre est tellement joli
INT2 : Un pêcher doit être comme ça
INT : Il faut acheter un bonsaï comme ça. Et comme ces arbres, faut pas les acheter
CL : Ouais, ouais, c'est pas bien, ses rameaux sont un peu gros
V : Vous voulez me proposer combien ?
CL : Non
V : Si vous voulez le jouer... Proposez raisonnablement, le matin, je viens de les descendre
CL : C'est pas ça, je l'aime pas beaucoup... Si je l'aime, je vous fais tout de suite une proposition, pas de problèmes, vraiment ses rameaux sont un peu gros
V : Celui-là est bas
CL : Celui-là est plus joli, celui à l'extérieur est inacceptable
V : Celui-ci est très joli, je le détache pour vous faire voir ((il veut le détacher))
CL : Non
V : Si vous l'aimez...
CL : Non, non, je vous dis maintenant ceci : même cette allure, de ce côté, il n'y a rien, puis ses rameaux sont trop gros, c'est pas régulier, il y a seulement des fleurs en haut, il faut être régulier de bas en haut pour être beau quand il fleurit...
V : ((rire)) Il faut détacher celui-ci et...
CL : [Faut pas le détacher, l'important, je l'aime pas bien, je l'aime pas bien, si je l'aime, je marchanderai tout de suite
V : Oui, d'accord.

Interaction 2

- CL : Cet arbre coûte combien ?
V : Celui-ci ? 95.000
CL : Combien ?
V : 95.000
CL : C'est trop cher
V : Regardez, C'est un bonsaï, puis ses boutons sont bien réguliers, c'est pour ça, c'est le juste prix
CL : [Mais quel est votre pêcher ? De Nhât Tân ou bien d'où ?
V : De : : Nhât Tân
CL : 95.000, mais, son allure c'est quelle allure ? Vous faites...
V : [C'est l'allure de tête de dragon, monsieur
CL : Mon Dieu
V : Il faut dire... j'ai mis beaucoup de temps pour avoir cette allure
CL : 95.000, c'est trop cher
V : Monsieur... 95.000 je dis le prix exact pour vendre, c'est très joli, les boutons sont justes... Regardez, il faut dire ((...))
CL : 40 ça va ?
V : Pardon ?
CL : 40 ça va ?
V : Quarantaine, comment on peut le prendre, je l'ai acheté plus cher...
CL : Merde, il est grossier...
V : Il faut dire qu'il est bien joli. Regardez, ces boutons sont justes pour le Têt... Il faut retenir les fleurs comme ça, je n'ose pas vendre les fleurs... je ne vends pas les fleurs.
CL : Bon, 40.000, vous vendez ou pas ?
V : 40.000, je vous dis au revoir
CL : Bon alors
V : De bon matin, on m'a déjà proposé 65.000.
((CL s'en va))

Interaction 3

- ((coupure))
CL : Quel mandarinier ?
V : Mandarinier de Tâý Hô
CL : c'est pas un mandarinier de Tâý Hô, vous, vous...
V : Du Temple Tâý Phu
CL : Regardez, Du Temple Tâý Phu avec les feuilles desséchées comme ça ?
V : Ce ne sont pas des feuilles desséchées, c'est parce qu'il fait sec, je viens de le prendre du Temple
CL : Ce mandarinier a été retourné ?
V : Pardon ?
CL : Il a été retourné ?
V : Déjà retourné

- CL : Mais, y a-t-il des fruits fichés ?
 V : NON, s'il y a un fruit fiché, je ne prends pas d'argent... Je vous offre tout de suite.
 CL : [Mais de Tây Hô, de Tây Hô
 les feuilles doivent être fraîches, merde, il semble que ce kumquat vient d'ailleurs
 V : Vous êtes drôle, comment pouvez-vous critiquer ces feuilles ?
 CL : Où sont les nouvelles feuilles ? je ne les vois pas...
 V : Là ((indique à la cime de l'arbre))
 CL : Quoi ?
 V : Voilà, plein de nouvelles feuilles, ce n'est pas vrai ? ... Il y a aussi de toutes petites
 CL : 110 trop cher, merde
 V : Alors, d'après vous c'est combien ? faites une proposition
 CL : Mais je pense... J'ai vraiment peur des fruits fichés
 V : Je vous ai dit que je ne prendrai pas d'argent s'il y a un fruit fiché
 INT : Combien ?
 CL : Il demande 110
 ((INT s'en va))
 V : Alors, proposez un prix
 CL : Laissez-moi regarder, merde
 V : C'est ça...des fruits jaunes, des fruits verts Je vous ai dit...
 CL : [Mais, il y a peu de fleurs...
 V : Oui, d'accord, il a peu de fleurs, c'est pour ça que je vends à ce prix s'il avait assez
 de fleurs, je ne vendrais jamais à ce prix, c'est obélisque comme ça, c'est vraiment
 beau
 CL : [Mais les feuilles ne sont pas très fraîches, elles
 n'ont pas l'air fraîches
 V : Non, c'est parce que je ne les ai pas lavées, elles ont l'air comme ça
 CL : Elles doivent bien tendres, merde, celles-ci paraissent...
 V : Ne vous en faites pas, chez vous, vous laverez les feuilles, elles seront bien vertes
 tout de suite
 CL : 40 ça va ?
 V : 40, personne ne le vend, on m'a déjà proposé 70... Je ne vends pas
 CL : [Bon... Bon
 ((CL s'en va))

Interaction 4

- CL : Cet arbre coûte combien ?
 V : Les deux ? ... Vous achetez un ou deux ?
 CL : ((indique un d'entre deux)) Cet arbre ci, cet arbre coûte combien ?
 V : Cet arbre coûte 130, monsieur
 CL : CENT TRENTE ?
 V : Faites l'ouverture pour moi. Je viens de les apporter ici.
 CL : D'où vient ce produit ? Où est-ce qu'il a été planté ?
 V : Euh... planté à Quang Ba
 CL : A Quang Ba ?
 V : Oui
 CL : Ce type est vraiment de Quang Ba ?

- V : OUI
((...))
- CL : ((indique un autre)) Et cet arbre coûte combien ?
- V : Celui-ci coûte 110
- CL : 110... Il y a quelque chose qui ne va pas
- V : Son allure est belle, c'est l'allure de dragon
- INT : Dragon, ce n'est pas ça
- CL : Et ses fleurs sont simples ou composées ?
- V : Pardon ? ... Ses fleurs sont rouges
- CL : Rouges ? ... Est-ce que vous avez les fleurs roses ?
- V : Roses ? Non, il n'y en a pas... Les rouges sont plus belles, monsieur
- CL : Mon Dieu
- V : Les roses sont plus belles, plus belles, monsieur. Les roses ne sont pas aussi belles que les rouges... Les rouges sont les premières
- CL : Et cet arbre a quel âge ?
- V : Pardon ? Cet arbre a deux ans, monsieur... On l'a utilisé deux ans, monsieur
- CL : Alors 50.000, je prends cet arbre
- V : Lequel ?
- CL : Ce grand
- V : Celui-ci ?
- CL : Ouais
- V : Dites-moi deux, trois prix, je veux dire...
- CL : [Non, 50.000 seulement... 50.000 seulement
- V : Pardon ?
- CL : 50.000 seulement
- V : Non... Dites-moi deux, trois prix, je vous vendrai...
- CL : Non, non, ça suffit
- V : Si vous l'aimez, dites-moi un autre prix
- CL : Non, 50.000 pour cet arbre c'est déjà bien
- V : Pardon ?
- CL : 50.000 seulement pour cet arbre ((secoue la tête))
- INT : Vendez
- INT2 : Allez, vendez. On ne vend pas, on le garde pour admirer ? Y a plus de fleurs...
- V : Mon Dieu
((CL s'en va))

Interaction 5

- CL : D'où vient ce pêcher ?
- V : De Nhât Tân, monsieur
- CL : De Nhât Tân ? Cet arbre a environ combien d'années ?
- V : Cet arbre a : : cinq ans, monsieur
- CL : Cinq ans ? Y a peu de fleurs, n'est-ce pas ?
- V : Oh, cet arbre est impeccable. Il a peu de fleurs ?
- CL : Mais si on le détache, son allure est jolie ?
- V : Cette allure est excellente. Sur le vélo, il est déjà joli. Etant détaché, il sera très joli
- CL : Mais, dites.... Il faut...

- V : Mon Dieu, il sera bien joli, cet arbre est excellent.
CL : Dites, il faut acheter un bassin ?
V : Ouais, achetez encore un bassin
CL : Ah, c'est ça ? ... Cette branche n'est pas très jolie, n'est-ce pas ? ((touche une branche))
V : Cette branche n'est PAS JOLIE ! Cet arbre est impeccable... J'ai choisi depuis trois heures pour avoir ce pêcher
CL : Et cet arbre, vous le vendez à combien ?
V : Cet arbre coûte 300
CL : Mon Dieu, C'est trop élevé
V : Mon Dieu
CL : Cet arbre n'est pas très joli. Pourquoi un prix élevé ?
V : OUI, Vous pouvez dire qu'il n'est pas très joli ? Regardez d'ici ((indique les autres arbres au marché)). Certainement, il n'y a aucun arbre aussi joli que celui-ci... Je le dis sincèrement
CL : Régulières comme les branches à la cime, c'est beau. Mais ces branches sont...trop moches
V : [Mon Dieu, monsieur, vous mettez dans le bassin, d'accord ? Mettez le par terre. Laissez voir ce côté, ce sera impeccable. Détachez cette ficelle, il se déploiera, ce sera formidable
CL : Détaché, il se déploiera trop grand... cependant ma maison est trop petite
V : Mon Dieu, petite, quand on veut jouer, celui-ci est normal, c'est pas grand
CL : Il semble avoir peu de fleurs
V : PEU DE QUOI ? Sincèrement, ces boutons ronds, on peut dire impeccable
CL : Et exactement, vous vendez à combien ?
V : Vous me proposez combien ? Franchement, il a son prix
CL : A ce prix, vous ne pouvez pas le vendre
V : Il a déjà son prix... Voilà
CL : A ce prix, je ne peux pas l'acheter
V : Et à votre avis, vous pouvez l'acheter à quel prix ?
CL : Vous dites 350, c'est trop cher. Et ce pêcher n'est pas très joli
V : Si ce pêcher n'est pas joli, je ne sais plus lequel je vais choisir à vendre
CL : Bon...
INT : Il demande combien ?
CL : 350, monsieur
INT : Ouf
CL : [350
INT : Mon Dieu, A ce prix, comment peux-tu le vendre ?
V : A votre avis, vous pouvez l'acheter à quel prix ?
CL : Dites, Vous dites...
V : [Dites-moi un ou deux prix
INT : Je te défie de le vendre à 200 en faisant un tour de Hanoi
CL : 350, on ne peut pas l'acheter, à ce prix, on ne peut pas l'acheter
V : Faut pas défier
INT : Je te défie de faire un tour de Hanoi...
((CL s'en va))

Interaction 6

- Vse : Vous achetez lequel ?
CL : Euh, euh, ((regarde un mandarinier)) euh, euh
Vse : Celui-ci ?
CL : Laissez-moi le regarder
Vse : Oui
CL : ((indique l'un)) Cet arbre ci
Vse : Celui-ci ?
CL : Ouais
Vse : Parfait... impeccable
CL : Impeccable ?
Vse : Oui
CL : Combien ?
Vse : 60
CL : C'est pas vrai, 60
Vse : Oui
CL : 30
Vse : ((rire))
CL : ((rire))
Vse : Cet arbre là est impeccable
CL : Ça va ? si vous dites "oui", je l'achète
Vse : L'autre face est encore plus belle... Les fruits sont gros
CL : Tenez, tenez mon vélo
Vse : ((Tient le vélo)) Allez
CL : Cet arbre a seulement de gros fruits
Vse : Seulement de gros fruits
Cl : Seulement de gros fruits
INT : Y a pas de fleurs
Vse : Mon Dieu... A son arrivée, un mandarinier éclairera la maison
INT2 : Il semble ne pas avoir beaucoup de fruits, vendez
CL : Bon, je vous dis 35.000. Voilà
Vse : C'est pas possible
CL : ((fait quelques pas et se retourne le dos)) Ça va ?
Vse : ((secoue la tête))

Interaction 7

- ((Cle regarde un bonsaï à fleurs))
Cle : Combien fait cet arbre ?
V : 30.000, madame
Cle : Combien ?
V : Tout, le tout...
Cle : Pardon ?
V : 30.000.
Cle : Mais, il paraît... Faut-il vérifier les racines ?

- V : Non...Il est vrai comme ça
INT : ((rire))
V : Mais, c'est un vrai arbre, ce n'est pas une branche fichée
Cle : Quel est son nom ?
V : Il s'appelle poinsettia
Cle : Poinsettia mais il doit être très haut...
V : Voici les arbres greffés... c'est pour ça qu'on peut les mettre dans la maison. Dans la nature, ils sont très grands
Cle : ((regarde et remue l'arbre))
V : Si on le fiche, la terre ne peut pas être comme ça, pas comme ça. Cette terre est moussue
Cle : 15 alors
V : C'est pas possible ((rire))... Y compris le pot ((...))
Cle : ((indique les taches blanches sur des feuilles)) ça, c'est des excréments d'oiseau ou la peinture
V : Ça, c'est des excréments d'oiseau.... Il est joli, joli, joli
Cle : Bon, 18
V : Non, pas possible
Cle : Je l'achète malgré moi
V : Une vingtaine, pas possible non plus
INT : Allez, 20 vendez-le-lui
Cle : Enfin, 20 je ne veux pas marchander longuement
V : Bon, 25.000
Cle : ((prend son vélo)) Sinon, il y a trop de monde, une fois que je pars, je ne retournerai jamais
V : 25, 25.000
Cle : 20
V : Bon, je vous le vends
((V attache le bonsaï au vélo de la cliente, Cle paie))

Interaction 8

- CL : Combien coûte cette branche ?
V : Cette branche ? 50
CL : Oh, pourquoi si cher ?
V : Oh, je ne dis pas cher. Achète-la. C'est bon marché
CL : Mais, les fleurs sont fanées, n'est-ce pas ?
V : Non, il fait du soleil comme ça, je viens de la couper
CL : Dites le prix exact
V : Le juste prix ? Bon, je vous diminue une dizaine, ça fait 40. Achetez-la pour l'ouverture
CL : 10... Bon, 20 j'achète une branche pour jouer
V : 20, je ne vends pas
CL : C'est parce que cette branche est ...
V : [On m'a proposé 30.000, je ne l'ai pas vendue
CL : Mon Dieu, 30.000 il ne l'a pas vendue... Bon, je prends le risque en disant 25.000...
Vendez-la. En fait, cette branche est moche

- V : Pas moche
CL : C'est pas joli
V : Cette branche est bien jolie
INT : 25.000, il ne vend pas ?
INT2 : Les fleurs de cette branche s'épanouissent trop
CL : Trop épanouie, monsieur. Vendez-la sinon les fleurs seront fanées toutes...
INT2 : [Vendez, vendez-la
CL : Sinon, je n'achète plus
INT : Elle a seulement quelques boutons
CL : Peu de boutons... Et cette grande branche, vous la vendez combien ?
V : Cette grande ? 60
CL : Combien ?
V : 60
CL : Bon, 40
INT : 40, c'est bien vendu
INT : Cette branche à 40, vous pouvez la vendre
INT : 40, vous ne vendez pas ?
V : 40, comment est-ce que je peux la vendre
INT2 : Alors, emportez-la ailleurs
CL : Alors, partez, monsieur. Moi, je veux bien l'acheter
INT : Achetez pour jouer
CL : Vendez... Sinon, les fleurs seront fanées
INT : C'est un bon prix
INT2 : Un bon prix, vendez-la
CL : C'est ça, vendez pour l'ouverture
INT : Après l'ouverture, vous les vendrez toutes
V : Bon, je vends une branche pour l'ouverture
INT2 : C'est ça, c'est ça
INT : 40.000
INT2 : 40.000 une branche
INT3 : 40.000 la plus belle, la plus moche fait 20.000 ?
INT : 25.000
V : Non, pas possible
(V détache la branche du vélo))
INT : Non, il ne faut pas faire ça
CL : ((appelle son frère)) Viens prendre la branche de pêcher
INT2 : Est-ce qu'il y a une autre jolie ? J'en prends une
INT : Cette ficelle là, là
CL : Cherche le couteau et coupe-la
INT : Prends un couteau et coupe-la pour lui
INT4 : Eh, pêcher et mandarinier, garez-vous à la sortie ?
INT3 : Oui, c'est ça. Déplacez-vous un peu pour qu'on entre... Déplacez-vous pour qu'on entre
V : ((après avoir coupé les ficelles)) Et bien, vous prenez quelle branche ?
CL : Cette grande branche
INT : La grande est bien jolie
INT : La grande est ronde
(Le paiement))

Interaction 9

- CL : Je trouve cet arbre assez joli
INT : Ouais
CL : Combien coûte cet arbre ?
Vse : 80.000
CL : Jusqu'à 80.000 ?
INT : Mon Dieu
V : [Mon Dieu
Vse : Le mandarinier est grand et joli comme ça. Je dis seulement 80.000 et vous...((rire))
INT : Grand, le pied est grand
CL : Ses fruits, il faut dire qu'ils sont assez jolis
Vse : Les fruits sont réguliers et jolis
INT : 20.000
Vse : ((rire))
CL : Alors, 30.000
Vse : Le mandarinier est grand et joli comme ça et vous dites 30.000
INT : Alors 80.000 ?
Vse : Non, personne ne prend tout, 80.000
CL : Il n'y a pas de nouvelles feuilles
INT2 : Pas de fleurs
CL : Il faut des fleurs
INT : [Il n'est joli qu'avec des fleurs. Quand il y a beaucoup de fruits...
Vse : Voilà, vert et jaune, là
CL : Jaune et vert, mais il manque seulement de fleurs. ((s'en va))
Vse : Voilà les nouvelles feuilles
INT : Fleurs ?
INT2 : Faut des fleurs
INT : Maintenant, comment vous mettez quelques fleurs pour qu'il soit joli ?
Vse : Je suis honnête. Je ne suis pas comme les autres. On vend des fruits fichés. On fiche aussi des fruits...
INT : C'est vrai, pas de fruits fichés
Vse : Je suis honnête... Je n'ai rien fiché. ((à INT2)). Allez, achetez-le-moi
INT2 : ((secoue la tête et s'en va))

Interaction 10

- CL : Ce mandarinier, a-t-il des fruits fichés ?
V : Non, à l'ouverture, je vous dis sincèrement.
Vse : Je vous dis sincèrement ((rire)) Essayez un fruit
Vse2 : Essayez un fruit monsieur ((rire))
Vse : Je vous perdrai 50.000
Vse2 : 50.000 un fruit fiché ((rire))
Vse : Monsieur, 50.000 un fruit pris. Si j'ai tort, je vous donne 50.000. Si vous avez tort, vous me mettez 50.000 et vous ne prenez pas l'arbre, d'accord ?
CL : Ça suffit, 40.000, celui-ci, j'achète tout de suite

- Vse : Non, maintenant...
Vse2 : Alors, on vous laisse faire encore trois tours (du marché) ((rire))
Vse : Non, maintenant...
CL : Allez, 40.000
V : On a proposé 51.000, monsieur
Vse : 50.000 ((rire et montre cinq doigts))
CL : 50.000 c'est un peu trop. 40.000 j'achète
Vse : Bon, allez-y
CL : Bon, 45.000
Vse : Non, pas possible
Vse : Alors, allez-y, allez-y. Celui-ci est un vrai mandarinier
((CL s'en va))
Vse2 : Il ne propose pas plus de 45.000. Il a cru qu'il y avait des fruits fichés
Vse : ((rire))

Interaction 11

- ((coupure))
V : Notre mandarinier à quatre qualités n'a pas le prix qui s'appelle 100, je dis sincèrement... Je vous ai dit que je vous diminuais 10, ça fait 140. Je vous dis à l'honneur d'un soldat... Cette année, j'ai 63 ans. Nous ne mettons pas de l'argent dans notre poche, nous les vendons pour la collectivité
Cle : Vous le transportez chez moi, d'accord ?
V : Où est votre maison ? Il y aura un transporteur
Cle : C'est dans cette rue Ly Nam De
V : Ah, Ly Nam De
Cle : 23, rue Ly Nam De
V2 : 23, rue Ly Nam De
V : C'est près d'ici.
Cle : Vous me diminuez encore 10 pour le frais de transport.
V : Je dis ici c'est à l'honneur
Cle : Vous ne le transportez pas ?
V : Non, je n'ai pas de moyen...
Cle : Juste 23, rue Ly Nam De
V : Je vous ai dit, à son arrivée, ils seront contents, mes parents, euh vos parents
Cle : S'il y a une moto, je fais transporter justement au bout de la rue Ly Nam De
V : Une moto, il faut l'attacher
INT : Mettez sur un cyclo-pousse seulement
INT2 : Ou bien il faut chercher quelqu'un qui a un porte-bagages derrière
V2 : [Un cyclo-pousse seulement, il sera assuré. ((au conducteur du cyclo-pousse)) près d'ici, deux mille d'accord ?... Trois pas d'ici là, là
((coupure))

Interaction 12

- ((CL regarde une branche de pêcher un moment))
CL : Les fleurs sont trop épanouies
Vse : C'est pas épanoui. Voilà, beaucoup de boutons
CL : Combien ?
Vse : Cette branche, 30
INT : Trop épanouie, trop épanouie
CL : 10.000
INT : Ce mec, Où est-ce qu'il en achète plusieurs ?
Vse : Si vous achetez une paire, c'est 35.000
CL : Vendez pour terminer
Vse : Non, bon, 20.000
CL : ((secoue la tête))
INT : Comme ça, elle sera tout épanouie
Vse : ((secoue la tête))
((CL s'en va))

Interaction 13

- ((Il y a beaucoup d'interaction de ce type))
V : Achetez-moi cette branche, monsieur
CL : Je fais un tour d'abord

Interaction 14

- Vse : Monsieur, Achetez-moi cette branche de pêcher, monsieur
CL : Faites voir ces deux branches là
((Vse lui en donne deux))
INT : Est-ce qu'elles sont sorties du même lieu ? Elles sont toutes recourbées
Vse : ((rire))
Cle : cette branche coûte combien ?
Vse : Manque de nourriture ((rire)) Elles manquent de nourriture
CL : Ces deux branches coûtent combien ?
Vse : Ces deux branches ?
CL : Ouais
Vse : Le prix exact est de 30.000
CL : Bon, ces deux branches, 20
Vse : Non
CL : Ça va ? Je prends tout de suite
Vse : Votre proposition, c'est presque son prix
CL : Voilà, les deux 20. Chacune 10.000
Vse : Bon d'accord ((paiement))

Interaction 15

- ((CL regarde une branche de pêcher))
Vse : Cette branche est très jolie, monsieur... très jolie, il n'y a que des boutons... Bien fraîche, elle vient d'être cueillie
CL : Cette branche...
Vse : [Elle vient d'être apportée ici, 50, on m'a proposé 37.000. Je ne vends pas. Je vendrai à celui qui propose un meilleur prix. C'est le prix pour les commerçantes
CL : 50 ?
Vse : Pardon ?
CL : 50, 50.000 ?
Vse : Oui, un bon prix, c'est du jardin. Je dois la vendre, c'est parce que je suis trop fatiguée, c'est trop lourd à porter
CL : Mais, en fait, ma maison est trop petite
Vse : Les boutons sont jolis. Ou bien prenez cette petite. ((montre une autre branche au CL))
CL : Je le sais
Vse : Voilà, une petite
CL : Laissez-moi regarder
Vse : regardez bien
CL : Je regarde d'abord ((prend la branche et tourne))
Vse : Très jolie, bien ronde
CL : Ronde mais...
Vse : [Très fraîche, c'est pas le pêcher fané. Monsieur. Regardez ((indique les autres branches au tour)). Les pêchers qui ressortent du grain. Ils sont bien fanés. Regardez derrière, les pêchers du grain bien fanés...
CL : [Pêcher du grain...
Vse : Les pêchers du grain sont bien fanés. Ils sont bien fanés...
CL : Et celle-ci est du grain ou de quoi ?
Vse : Celle-ci est le pêcher à fleurs rouges, regardez, monsieur, les têtes des boutons sont toutes rouges. Il faut acheter ce genre de pêcher
CL : Euh
Vse : Je dis sincèrement. Ma gorge est bien enrouée. J'ai vendu depuis quelques jours.
CL : Bon, je vous remercie, Je fais un tour d'abord

Interaction 16

- Cle : Cette branche coûte combien ?
Vse : 80, madame
Cle : 80 cette branche ?
Vse : Cette branche est bien jolie. On ne peut pas dire autrement... Vous voyez s'il y a une autre aussi jolie que celle-ci ? Beaucoup de boutons comme ça
INT : Cette branche est bien jolie
Vse : Très jolie. Je viens de l'apporter ici... Cette branche de pêcher est très, très jolie. Les boutons seront bien justes (pour le Têt). Les boutons trop grands s'épanouiront trop vite

- CL : Cette branche, 50.000, vous la vendez ?
Vse : Pas possible, monsieur. Le commerçant, il m'a proposé 65.000, je n'ai pas vendu. C'est vrai. C'est exactement à 70.000 que je la vends, ... Je ne vends pas cher. Je l'ai achetée à 65.000. Regardez-la bien et achetez-la-moi. Je ne vends pas cher. Une branche de pêcher impeccable comme ça
Cle2 : Cette branche coûte combien ? Je ne marchanderais pas, d'accord ?
Vse : Le juste prix est de 70.000. Je l'ai déjà achetée à 65.000. Je ne vends pas... Regardez bien
Cle2 : CINQUANTAINE, alors
CL : ((rire))
Cle : J'ai proposé 50, elle ne vend pas
Vse : 60.000, je ne vends pas non plus
INT : Cette branche est très jolie
Vse : Les commerçants ont déjà voulu me l'acheter à 65.000
INT : Sa forme est ronde
Vse : Ronde et beaucoup de boutons. Ce n'est pas moche comme les autres
CL2 : ((à Cle2)) Cette branche... Elle demande combien ?
Vse : 80
CL2 : Quoi ?
Vse : 80.
Cle : 60, c'est déjà cher, madame
CL2 : Bon, 60 vendez-la
CL : Bon, d'accord, attachez-la ici ((indique le porte-bagages de sa moto))
Vse : Exactement 70, monsieur... La branche est bien jolie comme ça, c'est le prix pour les commerçants. Si vous voulez quelque chose de bon marché. Choisissez les autres types
CL : ((prend la branche)) Mon Dieu, elle est si lourde que ça ?
CL2 : Cette branche a peu de feuilles
INT : Non, cette branche, dans quelques jours, les nouvelles feuilles pousseront
Vse : Oui, il fait du soleil comme ça
((paiement))

Interaction 17

- ((CL regarde un pêcher))
V : Ces boutons et ces fleurs vont joliment s'épanouir dans quelques jours, ce sera très joli
CL : C'est combien exactement ?
V : Je vous prends 150. Joli, très joli
INT : Tout à l'heure, il fera du soleil, merde, Il se pressera à le vendre
CL : 60
V : Vous proposez ce prix, comment est-ce que je peux le vendre ?
CL : Je dis encore une fois 70
V : C'est pas possible, monsieur. Ce pêcher, regardez ce pêcher ((...))
CL : Bon, 80
INT : Combien ? Combien ?
V : Pas possible, monsieur

-
- INT : Les fleurs sont toutes épanouies
- V : Je vous demande pardon, aujourd'hui, c'est déjà 28, 29 du Têt. Elles ne s'épanouissent pas, elles seront muettes ? ((...))
- INT : A tout à l'heure, il fera du soleil, on verra sans doute la terre rouge
- V : ((rire)). Les rameaux commencent à fleurir
- ...
- INT : Quelque chose ne va pas, merde, cette branche en bas ((...))
- CL : Il y a une coupure comme ça ?
- V : Pardon ?
- CL : Il y a une coupure comme ça ?
- V : Oui, il faut retenir. C'est pour ça, il y a des fleurs. Tous les pêcheurs sont comme ça. Regardez, monsieur, il faut faire une coupure au tour du tronc
- CL : On doit tous couper ?
- V : Tous doivent être coupés. La coupure lui donne des fleurs. Sans coupure, ils n'auront jamais de fleurs
- INT : Il doit être rabougri pour avoir des fleurs
- INT3 : Couper avant 50 jours, on commence à couper
- V : Pardon ?
- INT3 : 50 jours, on commence à couper
- V : Oui, couper et après effeuiller, c'est pour ça, ils auront des fleurs. Sinon ((rire)) ils doivent avoir des fleurs au cinquième mois. Maintenant, il commence à s'épanouir regardez son épanouissement, monsieur. Il y a encore beaucoup de boutons.
- INT2 : Les vendeurs parlent toujours bien. Il chante n'importe quoi. C'est du talent. S'il fait froid, ils diront, les boutons vont arriver ((rire))
- V : ((rire))
- INT : Les branches courbées, ils diront que c'est juste pour mettre dans la maison.
- CL : Bon, 80, vendez-la
- V : Non, monsieur ((...)) Il a son prix, le Têt arrive
- INT : ((à CL)) monsieur, venez à Hang Dau, vous connaîtrez si c'est cher ou bon marché.
- INT3 : Plein
- CL : Oui, c'est pas très joli. Les fleurs sont presque toutes épanouies
- V : Ça dépend de chaque arbre, dépend de l'arbre, il y a aussi des pêcheurs à 40, 50. Ça dépend ((...)) il en y a aussi d'autres à 300, personne ne me croit
- INT : C'est ça, c'est ça
- V : Exact ((rire))
- CL : 90
- V : Bon, je vous le vends
- INT2 : C'est un prix élevé. Il fera du soleil, il aura l'air terrible
- V : Du soleil, il n'y a pas de soleil à ce moment
- CL : A l'occasion du Têt, les pêcheurs, alors...
- V : Vous connaissez bien le juste prix ((paiement))

Interaction 18

- ((Regarde une branche de pêcher))
- V : Regardez-la lentement
- Cle : Il faut l'attacher au pied du vase ou comment l'attacher ?
- V : Faut pas l'attacher... si c'est trop long, vous couper un peu jusqu'à ce qu'elle touche l'ouverture du vase, elle ne tombera jamais
- Cle : ((fait un tour de la branche))
- V : Dans mon jardin, il y a quelques jolies branches, je vends maintenant... si non... Je les ai toutes vendues
- Cle : Bon, d'accord... prenez 35.000
- V : Si vous l'achetez, je vous prends 40. Je ne la vends pas moins
- Cle : Et la branche derrière c'est combien ?
- V : La branche derrière ? elle fait 50
- INT : ((...))
- Cle : C'est ça. 35.000 seulement. C'est aujourd'hui que j'achète à ce prix. L'autre jour, j'ai déjà acheté une branche
- INT : Oui, avant hier, j'ai acheté une branche vachement grande
- Cle : Oui
- V : Il y a quelques jours, c'est bas mais maintenant, c'est près du Têt
- INT : [C'est pour maintenant. Après on achète une autre
- V : Voilà, ... 40, prenez-la
- Cle : Non
- V : Bon, je vous la vends
((paiement))

Interaction 19

- ((CL, un peu saoul, regarde un pêcher))
- CL : Vous, laissez-moi voir le pêcher
- V : Ouais
- CL : Est-ce le vrai pêcher ?
- Vse : C'est le vrai monsieur, essayez de l'arracher
- V : [Je vous assure, on va le détacher pour vous faire voir comme vous voulez. Même mettre dans le bassin
- CL : Bassin ou pas, vous mettez dans cet emballage
- V : Non, on ne peut pas mettre dedans
- Vse : [Sinon, on détache pour vous faire voir
- V : [On le détache totalement pour vous. Si vous l'aimez, vous l'achetez. Je le détache pour vous faire voir
- CL : Euh, c'est combien ?
- Vse : 100
- Vse : Mon Dieu, Mon Dieu.
- V : ((rire))
- CL : J'en ai envoyé un à Saïgon, seulement 200, un très, très grand
- V : Un très, très grand. [C'est plus bon marché que celui-ci... Celui-ci est comme ça.

- Vse : [c'est plus bas que celui-ci, monsieur. Un bonsaï.
CL : BONSAÏ ?
Vse : Il est grand et joli comme ça
CL : C'est pas beau
V : Cet arbre est un bonsaï, il est joli, beaucoup de boutons
CL : Mon Dieu, Il n'y a pas de Bonsaï de pêcher... Moi, autrefois...
Vse : [Voici un bonsaï de pêcher, vous l'appellez quoi ?
CL : C'est moi qui suis le planteur de pêchers. Voilà. Merde. Moi, je suis le grand frère de monsieur Nganh, merde, à Nhât Tân. Voilà
INT : Mais, votre maison, ça ne va pas. Non
CL : Non ? Euh, Non
(le client s'en va)

Interaction 20

- ((CL regarde une branche de pêcher))
V : Cette branche a tout, les nouvelles feuilles, les feuilles, c'est bien
CL : Combien la vendez-vous ?
V : 50.000
CL : Quoi ?
V : 50.000
CL : Oh, Il n'y a pas de fleurs en haut, n'est-ce pas ?
V : Pêcher à gros boutons, c'est le vrai pêcher à fleurs rouges. Regardez bien cette branche de pêcher
Cle : 25.000, ça va ?
V : 30.000, (si) vous achetez, je vous...
Cle : [Non
CL : Maintenant : : c'est très bon marché, dans les jardins, il en reste encore beaucoup
Cle : Il n'y a pas de feuilles
V : Bon, je vous la vends pour l'ouverture... Vous prenez laquelle ?
Cle : Celle-ci
V : Bon, laissez-moi poser mon vélo
Cle : Ouais, mettez-le à ce coin
(...)
Cle : ((à CL)) Vous l'aimez ?
CL : Non, prenez-la
Cle : Si vous voulez, prenez-la
CL : Moi, ma maison est trop petite. Oui
V : Voilà, si vous l'aimez, prenez-la
CL : Non. ((secoue la tête et s'en va))

Interaction 21

- CL : Faites voir le mandarinier, monsieur
V : Achetez ce mandarinier, monsieur... Cet arbre est joli, impeccable... Ne vous en faites pas, il est beau... Y a des fruits verts, y a de nouvelles feuilles
CL : Et Où sont les fleurs ?
V : Voilà les fleurs ((indique une fleur))
CL : Mon Dieu, une petite fleur comme ça
V : [Dans quelques jours, elles s'épanouiront, juste au premier jour
CL : Pas au premier jour
V : C'est vraiment joli
CL : ((regarde))
V : Ne vous en faites pas, il durera longtemps
CL : Quoi ?
V : Il durera bien longtemps
...
CL : Il fait combien ?
V : celui-ci, je vous prends 230... Très bon marché.
CL : ((secoue la tête))
V : Et d'après vous, c'est combien ? Je ne vous prendrai pas tout
CL : Celui-ci, moins de 100, ça marche ?
V : Combien ?
CL : Moins de 100, vous vendez ?
V : ((secoue la tête))
CL : Bon, c'est terminé
((V s'en va))

Interaction 22

- ((CL regarde une branche de pêcher))
CL : Pourquoi est-elle recourbée comme ça ?
Vse : Pardon ?
CL : Elle est recourbée comme ça ?
Vse : Fixer, je ne sais pas la fixer. Je ne sais pas la fixer. Je l'ai fixé comme ça pour la rendre plus petite
CL : Mon Dieu... Hung, viens voir cette branche, Hung
Vse : Regardez-la librement, librement regardez-la
CL : c'est banal, cette branche, n'est-ce pas ?
Vse : Je viens de la couper
CL : Quoi ?
Vse : Je viens de la couper, il y a encore de la boue
CL : On ne voit pas de fleurs
CL2 : Y a plusieurs boutons endommagés par la rosée, je ne suis pas sûr qu'ils s'ouvriront
CL : plusieurs boutons endommagés
CL2 : Combien fait cette branche ? En bas, c'est un peu moche
CL : Ouais, elle est recourbée, n'est-ce pas ?

- CL2 : En bas, c'est un peu moche
CL : Combien fait cette branche ?
Vse : Cette branche, 30.000
CL : Mon Dieu, Mon Dieu. Je vous indique la branche...
CL2 : 10.000 pour être rapide
CL : Pas si cher
Vse : C'est le prix de quelques roses, ce n'est pas cher ? cinq ou six roses
CL : Quoi ?
Vse : 5 ou 6.000 la rose et une branche de pêcher comme ça
CL : Non, maintenant, les pêchers sont très bons marchés
Vse : C'est pas bon marché
CL : Voilà, voilà, cette dame là, elle vient d'acheter 35.000 sa branche... 25.000 sa
branche, très grande
Vse : Grande, grande, mais si elle n'est pas bien formée, c'est pas aussi joli que celle-ci.
CL : Quoi ? Non, elle est bien ronde, là, là
Vse : Grande, c'est pas aussi joli que la petite
CL : Voilà, regardez ce mec. Elle vient de la lui acheter
INT : Combien fait cette branche ?
CL : Elle demande 30.000, celle-ci ne fait que 10.000.
((CL s'en va))

Interaction 23

- ((CL regarde une branche de pêcher))
V : Ce matin, j'en ai marre. J'ai passé trois, quatre endroits. On n'a pas proposé un vrai
prix. Leurs prix sont plus bas que mon prix d'achat
CL : Combien ?
V : Quelle branche ?
CL : Celle-ci ((indique))
INT : Voilà, cette branche
V : Cette branche là coûte 65.000
CL : Oh
V : C'est le Têt, je l'ai achetée cher
CL : C'est vrai, vous n'avez pas pu les vendre, c'est parce que...
V : Dites-moi un prix. Une proposition ne coûte rien
CL : Là, là, regardez cette branche là. On l'a vendu à 30.000, une très grande branche là
V : Mon pêcher n'a que des boutons
CL : Quoi ?
INT : Bon, alors, regardez bien une branche, retirez une branche pour voir
V : Si vous me proposez un prix, je la retirerai, monsieur, s'il y a un prix raisonnable, je
la retirerai
INT2 : Bon, dites-lui 20.000
V : Pardon ? 20.000, je ne peux même pas l'acheter
((V s'en va))

Interaction 24

- ((CL fait signe au vendeur de s'arrêter))
- V : ((arrête son vélo)) Faites l'ouverture pour moi ((risque de tomber)) oh, oh
- CL : ((tient le vélo)) Du calme, du calme. Ne soyez pas trop ému
- V : Elle commence à fleurir
- CL : Ouais, restez bien debout. Mettez-la bien droit
- INT : Commencer à fleurir, alors, combien ?
- V : Elle commence à fleurir
- CL : Elle commence à fleurir
- INT : Commencer à fleurir, alors c'est combien, monsieur ?
- V : 70
- CL : COMBIEN ?
- V : 60, monsieur
- INT : Vous vendez des pêchers à ce moment et vous demandez un prix trop élevé comme ça. Comment est-ce que vous pouvez les vendre ?
- V : Monsieur, je vends le pêcher à boutons, pas à fleurs
- CL : Non ?
- V : Si, s'il n'y a pas de boutons, je n'ose pas à dire ce prix
- INT2 : Oh, cette branche fait combien ?
- V : 60
- INT : SODXANTAINÉ, cette branche ?
- V : Allez à Hang Dau, regardez les faux pêchers
- CL : ça suffit. Hier, je suis déjà venu aux jardins
- V : Ils sont loin d'être aussi jolis que celle-ci
- CL : Il y en a plein aux jardins
- V : Oh, A Hang Dau, les vendeurs arrachent plusieurs fleurs fanées. Voici, je vends le vrai produit. Celle-ci est le vrai produit
- INT : En fait, ils sont les mêmes
- CL : Les mêmes
- V : Si vous allez à Hang Dâu, les vendeurs ont déjà arraché plusieurs fleurs fanées, même leurs branches sont plus grandes que la mienne
- INT2 : Cette branche, vous la vendez exactement combien ?
- INT : ((à CL)) Vous l'achetez ?
- CL : Pour ma maison, ouais, mais regardez d'abord
- V : Je vends comme ça, c'est le vrai produit. Au marché, tout devient flou.
- CL : Ouais
- V : Les yeux éblouis, quand on les regarde
- CL : Ouais
- V : Voici, le vrai
- CL : Voici, le vrai
- V : Ce n'est pas que je parle du bien. Je dis sincèrement
- CL : Le prix exact, combien ?
- V : Le juste prix, 55.000
- CL : Mon Dieu
- INT : Bon, alors, allez-vous-en
- CL : Allez-vous-en

- INT : 20...ça va ?
V : Pas possible...On m'a proposé 40.000. Je ne l'ai pas vendue
CL : 40.000, vous vous êtes pressé de la vendre
INT : Pressé à la vendre
V : Pas pressé, je dis sincèrement
CL : [Pressé de vendre pour retourner, c'est pas vrai ?
V : Plusieurs personnes m'ont proposé 40.000. Je ne l'ai pas vendue
CL : Cet arbre là-bas ((indique un autre)) c'est un vrai pêcher ou faux ?
V : Celui-ci, pêcher...un faux pêcher
CL : [Il a vendu...
V : Faux pêcher
CL : Faux pêcher ? Comment le savez-vous ?
V : Je vous mens pour quoi faire ?
CL : Là, il a vendu cet arbre là
V : Il y a trop de branche sans fleurs
INT : Sans fleurs mais il a encore beaucoup de boutons. Regardez là
CL : Il a encore plusieurs fleurs... Il est grand comme ça. Il l'a vendu à 25.000
INT : Voilà, une branche très, très grande
CL : Ouais
V : A Hang Dau, il y a plusieurs types de pêcher
INT : On achète le type de 25.000. il est grand, joli, joli pendant trois jours de Têt et on le jette, c'est terminé
INT2 : ((rire))
((CL s'en va))

Interaction 25

- V : Grande branche, c'est joli.
CL : C'est pas joli. Grande. Ma maison n'a pas assez de salles
V : Alors, achetez la branche à fleurs roses
CL2 : A fleurs roses, elle coûte combien ?
V : A fleurs roses, elle coûte : : 35.000
CL : Mon Dieu
CL2 : Mon Dieu, monsieur
CL : Dites le prix pour qu'on l'achète
CL2 : Maintenant, on...
V : 30, 30
CL2 : Et il y a seulement quelques fleurs à la cime
V : Plein de boutons en haut
CL : Quoi ? En bas, il n'y a rien, en bas il y a absolument rien
V : Là, elle en a depuis ici ((indique))
CL : Quoi ?
V : Elle en a. Aucune branche n'a de fleurs en bas
CL2 : ((regarde les autres branches)) Trop grandes, Il y a seulement cette branche est assez petite mais on ne peut pas la prendre
V : C'est petit
CL2 : Les fleurs sont trop petites

- V : Les fleurs comme ça, comment pouvez-vous dire "petites" ?
CL2 : Quoi ? Il n'y a pas assez de fleurs
V : Dites-moi quelques prix
CL : C'est moche. On ne peut pas l'acheter
V : Alors, achetez cette branche. ((indique une grande branche))
CL2 : Cette branche est trop grande. Ma maison n'a pas de place
V : Pas grande
CL2 : Ma maison fait seulement 10 m². Si je l'y mets, c'est terminé
V : Alors achetez celle du milieu
CL2 : Quoi ?
V : Alors, achetez celle du milieu
CL : Celle du milieu est aussi grande
V : Elle est plus petite que celle-ci
INT : Trop grande
CL2 : Trop grande, n'est-ce pas ?
INT : Trop grande
CL2 : Trop grande, c'est insupportable
V : Là, Cette branche est petite ((indique la première branche))
INT : Insupportable
CL2 : Cette branche a seulement quelques fleurs à la cime ((s'en va))

Interaction 26

- CL : ((regarde une branche de pêcher)) Il y a peu de fleurs en bas, n'est-ce pas ?
V : Mais les boutons en haut sont jolis
CL : Ouais mais il reste seulement une demie de branche... Combien fait cette branche ?
V : Cette branche coûte 35.000
CL : Mon Dieu, Vous demandez même 35.000 pour cette branche ?
V : Les boutons et les fleurs sont comme ça. Elle est bien ronde... Vous dites combien ?
CL : C'est pas très joli
((CL s'en va))

Interaction 27

- CL : Cet arbre coûte combien ?
Vse à côté : Eh, Il veut savoir combien fait cet arbre ?
Vse : Celui-ci coûte 200
CL : COMBIEN ?
Vse : 200 ((...)) Thuy, regarde, C'est vrai ? Cette année est l'année de Dragon et j'ai fait un pêcher à l'allure de Dragon
CL : Quel dragon ? Voici le dragon qui rampe
Vse : Comment pouvez-vous dire que c'est le dragon qui rampe, monsieur ? Voici le dragon eh allure descendante
CL : Un dragon doit s'envoler verticalement ((fait le geste)) Et ici...

- Vse : [S'envoler, s'envoler, Je vous dis sincèrement s'en voler c'est un autre type de dragon. C'est bien le dragon, comment peut-on dire autrement ?
- Vse à côté : Comment est le dragon ?
- Vse : Regardez-le bien
- CL : Mais il est incliné
- Vse : Pardon ?
- CL : Il est vraiment incliné
- Vse : Comment incliné ?
- CL : Ce dragon vole de travers
- Vse : Pardon ?
- CL : Le dragon qui vole devrait voler verticalement comme ça ((fait le geste))
- Vse : Non
- CL : Il vole de travers comme ça. Il faut l'appeler le dragon qui descend
- Vse : Mon Dieu, comme ça, c'est bien impeccable. Vous ne le voyez pas très bien
- CL : D'où vient ce pêcher ?
- Vse : De Quang Ba.
- CL : C'est pas de Quang Ba
- Vse : C'est pas de Quang Ba, Donc quel pêcher ?
- CL : Quoi ?
- Vse : Vous dites quel pêcher est ? ... Vous dites d'où vient ce pêcher ?
- CL : Il n'y a pas de pêcher de Quang Ba comme ça
- Vse : ((...)) C'est pas de Quang Ba, donc c'est quel pêcher ?
- CL : Il y a peu de boutons, il n'y a plus de boutons
- Vse : Il critique encore qu'il y a peu de boutons
- CL : Plus de boutons, plus de boutons
- Vse : Les boutons sont bien denses comme ça. ((rire))
- CL : Moins de 100, vous vendez ?
- Vse : Moins de 100, Comment pouvez-vous acheter un pêcher comme ça, monsieur ?
- CL : Bon, Laissez-moi faire un tour d'abord
((CL s'en va))

Interaction 28

- ((CL2 vient quand la conversation a déjà commencé))
- CL1 : Ces deux arbres ont le même prix ?
- Vse : Oui, monsieur
- CL2 : Combien ?
- Vse : Regardez et choisissez celui que vous voulez
- CL1 : 200
- CL2 : 200 un ou deux ?
- CL1 : Un
- CL2 : pourquoi est-il si maigre ?
- CL1 : Un abricotier doit être mince.
- CL2 : Ah, c'est ça ?
- Vse : Il doit être mince comme un abricotier
- CL2 : Mais, il n'a pas de fleurs

- Vse : [Il fleurira beaucoup
CL1 : Il y a beaucoup de boutons
Vse : Il faut seulement quelques fleurs, il n'en faut pas beaucoup. Ce n'est pas un pêcher qui a besoin beaucoup de fleurs
((...))
Vse : Il y a beaucoup de fleurs, il n'y a pas peu de fleurs
CL1 : Cet arbre ? Il doit fleurir après le Têt
Vse : Comme ça, il fait du soleil comme ça. Je vous fais voir l'arbre dans la maison. Avant hier, il a des boutons comme ça. Après deux jours, il devient comme ça, dans la maison ((indique un arbre plein de fleurs dans la maison))
CL1 : ça suffit. Trop de publicité
Vse : Non, il aura des fleurs à l'occasion du Têt
CL1 : Bon, celui de 200, vous le vendez combien ?
Vse : Vous proposez quel prix ? Le matin vient d'arriver
CL1 : C'est trop difficile
CL2 : C'est difficile. Si on propose un prix bas, vous ne pouvez pas le vendre
Vse : Non, c'est pas difficile
CL1 : Moins de 100, vous le vendez ?
Vse : Proposez un prix raisonnable. On peut dire n'importe quel prix
CL1 : Mais vous venez de le mettre dans le bassin ?
Vse : Cet arbre est par terre. Je l'ai mis dans le bassin depuis 20 jours
((...))
CL1 : Bon, je prends un petit pour l'ouverture
Vse : Combien ?
CL1 : 40
Vse : Quoi ? Vous prenez lequel ? Je vous le vends pour l'ouverture
CL1 : Celui-ci. ((indique))
Vse : Oh, Celui-ci ? Pas possible
CL1 : C'est difficile de discuter. C'est pas bien de faire l'ouverture de cette façon ((s'en va)) Alors vous vendez ?
Vse : Bon, revenez. Je vous en vends un. J'accepte le prix bas, le prix bas
CL2 : Vendez-le-lui
Vse : Ces deux là ((indique les deux grands)) à 250, j'ai accepté de les vendre à la femme pour l'ouverture. Alors le mari demande de ne pas les acheter. C'est incroyable. Mes abricotiers, depuis ce matin, ... Hier, je les ai bien vendus. Mais aujourd'hui, depuis le matin jusqu'à maintenant...
CL1 : Chassez le mauvais esprit
Vse : [Je ne peux pas les vendre
CL2 : C'est ça. Chassez le mauvais esprit
Vse : C'est pour le chasser que je vous en vends un
CL2 : Chassez le mauvais esprit. Ce mec là, il va en acheter
CL1 : Préparez-le. Je vais chercher ma moto
((CL2 s'en va))

Interaction 29

- V : Pêcher joli, pêcher à boutons
CL : Très peu de fleurs
V : Monsieur, Ils sont de grands boutons. Il commence à fleurir
CL : Mais, il y en a seulement en haut
V : Pardon ?
CL : Il n'y en a pas en bas
V : Monsieur, regardez, ils commencent à s'ouvrir. Cette branche est vraiment jolie...
Celle branche est ronde et très jolie
CL : Combien ?
V : 25.000
CL : ((secoue la tête))
V : Vous me proposez combien ?
CL : 7.000
V : Comment y a-t-il une branche de pêcher à 7.000 ?
((CL s'en va))

Interaction 30

- Vse : Achetez-moi cette branche. Il y a plein de boutons. Je viens de la couper
CL : Il paraît trop maigre
Vse : Oh, le pêcher est comme ça. Pouvez vous dire qu'il y a peu de boutons ? Vous dites que cette branche est maigre, il est
CL : Combien ?
Vse : 25.000
CL : ((secoue la tête))
Vse : Alors, proposez un prix pour voir
CL : 7.000
Vse : C'est pas vrai. Comment pouvez-vous dire ce prix ? J'ai du payer 7.000 pour sa semence
((CL s'en va))

Interaction 31

- CL : Cette branche coûte combien ?
Vse : Cette branche si vous la prenez, je vous prends 30
CL : Pour quoi c'est trop bon marché ?
Vse : Bon marché ((rire)) bon marché. Vous proposez combien ? Je vous vendrai
CL : Trop bon marché. Je ne l'achète pas
Vse : Bon marché, vous ne l'achetez pas ?
((CL s'en va))

Interaction 32

- Vse : Vous prenez cette branche ? C'est le pêcher à fleurs roses
CL : Petit pêcher, euh : : les fleurs sont trop petites
Vse : Fleurs petites ? Les fleurs roses doivent être petites
CL : Vous dites n'importe quoi. Il y a plusieurs branches de pêcher à fleurs roses qui ont des fleurs très grosses
((...))
CL : Quoi ?
Vse : Les fleurs composées comme ça sont vraiment jolies. Pouvez-vous dire autrement ? Les fleurs roses composées c'est pas les fleurs simples
CL : Il y en a seulement en haut
Vse : ((...))
CL : Combien, cette branche ?
Vse : Le prix exact, d'accord ? 30, il ne faut pas proposer un prix pour marchander
CL : A ce prix, je ne peux pas l'acheter
((CL s'en va))

Interaction 33

- ((coupure))
CL : Pour quoi il est trop court comme ça ? ((indique le tronc de la branche)). Cette tranche est courte comme ça, où est-ce qu'on peut la mettre ?
Vse : Mettre dans le vase
CL : Le vase, comment ça peut atteindre ?
Vse : Comment ? Ça ne peut pas atteindre ?
CL : Ça ne peut pas atteindre
Vse : Atteindre, vous et moi, on parie quoi ?
CL : Ça ne peut pas atteindre
Vse : Vous et moi, on parie quoi ?
CL : ((mesure le pied de la branche)) Comme ça, ça ne marche pas
Vse : Vous et moi, on parie quoi ? Si on peut le mettre dans le vase, et alors ?
CL : Mon vase est très haut. Faut pas parier
Vse : Là, les branches hautes, elles sont très jolies ((indique celles à côté))
CL : [Non, les branches hautes ne sont pas jolies... Si cette branche était plus longue, ce serait très joli
Vse : C'est très net, n'est-ce pas ? Tant de boutons
CL : C'est vrai ? On l'a très mal coupée. Couper comme ça, où est-ce qu'on peut la mettre
Vse : On ne l'a pas mal coupée. C'est parce que son pied est court. C'est ça.
CL : Ah, c'est ça ? Probablement, quand elle était petite, on ne lui a pas assez donné à manger
Vse à côté : Oui, il faut dire qu'elle est un peu courte
Vse : Je suis courte, je vends à celui qui est court
CL : Ah, c'est ça ? Malheureusement, je suis long ((rire))
Vse à côté : Tu fais du commerce et tu parle de cette façon
CL : Combien, mademoiselle ?

- Vse : 25.000
CL : Mon Dieu
Vse à côté : Tu dis un prix trop élevé, personne ne peut l'acheter... Tu es vendeuse, tu dois parler doucement
V : Vous pouvez l'acheter, monsieur
CL : Ouais, on peut dire que c'est acceptable. Il faut dire qu'elle est un peu courte, c'est pas très bien
V : C'est pas ça. Courte, on met dans un vase haut et on met beaucoup d'eau.
CL : Pas possible
V : Courte ou longue, c'est pas important
CL : Il faut dire que cette branche est jolie mais...
V : [C'est vachement joli
CL : Difficile à la mettre. Un peu difficile à la mettre
V : Je dis qu'une branche courte peut être mise plus solidement
CL : Faut pas dire comme ça. Elle n'atteint pas, comment peut-elle rester debout ?
V : On la met... C'est très solide
Vse à côté : Si elle était un peu plus longue, ce serait vraiment joli
CL : Oui
Vse à côté : Il faut seulement 5 cm, c'est vraiment joli
CL : 10.000, ça va, mademoiselle ?
V : Comme ça, comment pouvez-vous proposer un prix terrible comme le vôtre ?
CL : On ne peut pas faire autrement
V : Quoi ?
CL : Une branche qui a des défauts, il faut accepter. On ne peut pas faire autrement. Si elle était longue, je pourrais dire un prix plus élevé. C'est difficile de la mettre...
V : ((secoue la tête))
((CL s'en va))

Interaction 34

- Vse : Achetez cette branche, monsieur
CL : Trop grande. Ma maison est petite
Vse : Votre maison est trop petite ? ((rire))
CL : Ouais, elle fait seulement 10 m²
Vse : Oui ((rire))
CL : Si je mettais cette branche, ce serait terminé
Vse : Terminé ((rire))
((CL s'en va))

Interaction 35

- ((coupure))
((Une femme et sa fille qui vendent les pêchers parlent à un couple))
Vse : Je vous diminue de 10. Donc, cet arbre coûte 80. C'est plus un prix à marchander Comme l'autre ((indique celui qui vient d'être vendu))

- Cle : C'est pas vrai. Celui-là est beaucoup plus grand. Cependant, il a plus de boutons.
C'est plus joli
- CL : Celui-là est bien plus grand
- INT : Celui-là est joli
- Vse : Bon, c'est trop lourd, ma fille, elle est faible
- Cle : 60, je veux vraiment vous aider à l'acheter, sinon je peux rester chez moi...20.000
une branche très grande
- INT : [Vendez-la-leur
- Vse : ((...)) Bon, je prends 70
- INT : C'est bon marché
- Vse : Voilà
- Cle : Je ne regrette pas 10, mais il faut l'acheter à juste prix
- Vse : Donnez à la petite quelques mille pour qu'elle puisse manger un pain
- Cle : Faut rien donner. 60, c'est déjà un très bon prix
- Vse : Elle les a transportés trois fois, c'est pas une fois
- Cle : C'est seulement parce que mon mari veut acheter un arbre, sinon chez moi, une
branche à 20.000 c'est suffisant
- Vse : Vous proposez 60 pour lequel ?
- INT : Alors, on peut le vendre
- Vse : Bon, 70
- Cle : Je ne propose pas un meilleur prix, vendez vite pour que je rentre, sinon, je vais
acheter ailleurs
- Vse : Voilà, 65.000, vous achetez ou pas ?
- CL : Ça suffit
- Cle : Vous exigez quelques mille pour quoi faire ?
- Vse : Bon, je vous le vends
- Cle : [Incroyable, c'est toujours comme ça...
- INT : Vendez vite pour qu'ils aient de la chance, c'est le Têt.
- Cle : Mais, ce pêcher est encore...
- Vse : Vous reculez la moto pour qu'elle mette sur la moto
- Cle : Les fleurs sont petites, c'est pas comme les autres
- Vse : Le 30 du Têt déjà, vous dites qu'il lui faut pas fleurir
- Cle : Je dis que les fleurs ne sont pas grosses
- CL : C'est pas encore 30 du Têt
- INT : Bon, vendez-le, sinon, dans deux jours personne ne l'achètera
- Vse : [((rire))
- INT : [((rire))
- CL : [((rire))

Au marché quotidien

Interaction 1

Chez une marchande de poissons d'eau douce

- Vse : Chị ơi, ((en montrant son panier de poissons)) Có cá ngon này...
- Cle1 : Ủ. ((...)). Bao nhiêu một lạng ?
- Vse : Em lấy chị hai nghìn rưỡi thôi
- Cle1 : Nhưng hai nghìn rưỡi đắt bỏ cha :
- Vse : Đắt gì, giá chung
- Cle1 : [Mà cá lại bé tí
- Vse : Cá thế này mà chị chê bé :... mà chị trông lại xem...
- Cle1 : Bé
- Vse : Cá tươi còn nhảy đành đạch đây này : : :
- Cle1 : ((...))
- Vse : Thôi lấy rẻ hai nghìn hai, lấy rẻ, bán cho xong sớm còn đi về. Chị lấy tất nhé
- Cle1 : Không, nhà ít người. Tôi trả nghìn tám thôi. Tôi mua nửa cân
- Vse : Chị gái trả rẻ thế : : Trả thêm đi ...
- Cle1 : [Không bán à ?
- Vse : Cá này mà rán ròn thì miễn chê
- Cle1 : ... Nghìn tám là đúng giá rồi. Ngại làm chết đi được. Đồng í thì tôi mua nửa cân
- Vse : Thôi thì bán vậy... ((en choisissant les poissons)). Vừa nãy có người trả hai nghìn thì không bán. Cá này rán ròn thì ...
- Cle1 : Ủ chị ngại làm, mất thời gian... à hay làm hộ nhé...
- Vse : Xong ngay...
- Cle1 : Có con to lại không cho vào
- Vse : Đây được chưa ?...((elle pèse les poissons)). Này trông cân đây này, nửa cân tươi đây nhé...
- Cle1 : Làm luôn đi
- Vse : Được rồi. Chị cứ trả tiền đi, rồi chốc quay lại...
- Cle1 : Năm tám bốn mươi, cộng với năm nghìn tính ra là chín nghìn tất cả phải không ?
- Vse : Một cân mười tám nghìn, nửa cân chia đôi chín nghìn
- Cle1 : ((la cliente donne un billet de 10.000 dongs à la vendeuse)). Trả lại tôi một nghìn
- Vse : ((tend le billet de 1000 dongs à la cliente et dit à une autre cliente qui vient d'arriver)) U ơi mua cá cho con đi
- Cle2 : ((à la Cle1)) [Chị mua cá à ? Bao nhiêu đấy ?
- Vse : [U lấy nốt con lấy u hai nghìn thôi
- Cle1 : ((à la Cle2)) Nghìn tám, cá tươi đấy bác ạ ((à la vendeuse)) Cứ nó đúng giá cho người ta mua cho nhanh lại còn...
- Vse : ((sourit et pèse les poissons qui restent)) Tám lạng rưỡi thì hơi đuối một tí, Thôi tính tám lạng. U lấy nốt nhé, con làm cho u luôn thế
- Cle2 : Mười nghìn chỗ ấy thì tôi mua
- Vse : Không bán được cho u rồi
- Cle2 : Mười một ? ... Không bán à ? ... Mười hai vậy ?
- Vse : Tính ra có nghìn rưỡi một lạng thôi à ? U trả rẻ thế ? Tám nghìn một lạng, tám tám tám sáu t voi tám nghìn là mười bốn nghìn tư, Thôi con lấy u chẵn mười bốn nghìn, quá rẻ

- Cle2 : ((refuse par signe de tête et s'en va))
 Vse : ((à son voisin, qui est aussi un vendeur des poissons)) U già khó tính thế...
 Cle1 : Thôi làm nhanh cho tôi còn về
 Vse : Ô xong ngay... mà... mà chị cứ đi mua gì chốc nữa quay lại...
 ...
 Cle1 : Xong chưa ? Cho tôi xin túi cá nào ? vẫn cha bán hết à ?
 Vse : Chưa ((sourit et donne le sac à la cliente))

Interaction 2

Chez un autre marchand de poissons d'eau douce

- V : À em gái, mua gì cho anh không ?
 Cle1 : À để còn xem đã, không biết mua gì, cha biết mua gì ăn chiều nay
 V : Nắng thế này nấu canh cá ăn tốn cơm phải biết : : Mua mở hàng con cá chép này này
 Cle1 : Mở hàng gì mà bốn năm giờ chiều rồi... To quá không đủ tiền
 V : Thì hôm khác trả cũng được
 Cle2 : ((voix d'une autre femme)) Bao nhiêu một cân ?
 V : Chị mua cá chép, hai lăm thôi
 Cle2 : Hai lăm cơ à ? Đắt thế, hai mơi nghìn một cân thôi ((à Cle1)) Em đang mặc cả con cá chép to à ?
 Cle1 : Không chị cứ mặc cả đi
 Cle2 : To quá ((...)) ... Em với chị chung nhé, ăn cá to mới ngon
 Cle1 : ((acquiesce de la tête)) Chị cứ mặc cả đi, nếu được giá thì mình chung
 V : Hai lăm nghìn là rẻ rồi, đây là nể chỗ khách quen, không nói thách đâu
 Cle2 : Hai mốt, để đến tối có mà bán cho ma
 V : Không nói thách nhiều thế đâu. Chị cứ trả thêm một hai lời nữa đi, như thế chưa đủ vốn
 Cle2 : Hai hai vậy
 V : Chưa đủ vốn
 Cle1 : [Anh thử cân xem được bao nhiêu nào
 V : ((pèse la carpe)) Hai cân tám thừa thãi nhé. Hiếm có con cá chép to nh thế này đây, ăn ngon phải biết
 Cle2 : Cân có đủ không đấy ?
 V : Cân đây không thiếu một hoa, không tin chị đi thử, mà cô này mua cá của em mãi ...
 Cle1 : [Cân thì không thiếu, nhưng hai lăm thì đắt quá
 Cle2 : Thôi hai hai thôi, bán thì chúng tôi mua chung, không thì thôi
 V : Chị trả thêm đi... hoà vốn là em bán ngay...
 Cle2 : Hai hai thôi, không nhiều lời, nhanh nhanh về còn nấu cơm
 V : Hai ba mà bà chị không lấy được thì thôi, giá cuối cùng đây ((coupure))

Interaction 3

- Cle : Có cá chày không ?
 Vse : Đây... một lô... chị tha hồ mà chọn nhé : : cá chày sông đây, không phải cá nuôi
 đầu : chị lấy con to nhất này nhé em bảo nhà em mổ luôn cho
 Cle : [Khoan đã... Bao nhiêu một cân ?
 Vse : Mười hai
 Cle : Sao hôm nay bán đắt thế... Cứ làm như người ta không bao giờ đi chợ ấy...
 Vse : Thì mười một rưỡi như mọi hôm vậy : : con to này nhé
 Cle : Không mười một nghìn thôi cho chắc
 Vse : ((à son mari)) Có mời một thôi, bán không ? ((à la cliente)) Bán mở hàng đấy nhé, ai
 hỏi thì chị bảo là mời một rưỡi đấy : :
 Cle : Ừ
 Vse : Cân con to nhất này nhé ?
 Cle : Bụng to quá hình như có trứng hả... ?
 Vse : ((sourit)) Bà chị sành ăn thế
 Cle : Cho xem con bên cạnh ấy... lật mang lên xem nào
 Vse : Đổ tươi
 Cle : Ừ lấy con ấy được. Cân đi
 Vse : ((elle pèse le poisson)) Cân hai
 Cle : Xem nào, chưa được
 Vse : Chỗ dưới chiết đi hai trăm... Mổ luôn nhé ((la cliente acquiesce de la tête, la
 vendeuse donne le poisson à son mari))
 Cle : Hôm nay nhiều cá nhỉ ?
 Vse : Vâng, vừa mới đến, chị mở hàng đấy
 ((...))
 Cle : ((au poissonnier)) Cắt làm tư cho tôi nhé ((à la poissonnière)) Như vậy hết là bao
 nhiêu ?
 Vse : Bà chị mua gì nữa không ? Cá bống hay tôm này. Mua cá bống cho trẻ con ăn
 Cle : Cá bống bao nhiêu ?
 Vse : 3.000 em chọn toàn con ngon cho... hay tôm này mỏng vỏ lắm
 Cle : Thôi tính tiền đi
 Vse : Cân hai nhân mười một cộng hai nghìn, hai mươi ba nghìn hai trăm, lấy chị mười ba
 nghìn cho chắc, thế là em thiệt hai trăm nhé
 Cle : Thì cân đã dưới ((elle paie et dit au poissonnier)) Nhớ cắt bốn nhé
 V : Bà chị cứ yên chí...((tend le sac de poisson à sa femme)) Đưa cho chị ấy này...
 Vse : Mai lại mua hàng cho em nhé
 Cle : Ừ ((sourit et s'en va))

Interaction 4

Chez une marchande de poissons de mer

- Vse : ((à une vieille dame)) A bà mua cá cho con đi
 Cle : Cá thu bán thế nào ?
 Vse : Vẫn ba nghìn một lạng thôi. Bà mua như mọi hôm chứ ?

- Cle : Ủ bán cho tôi ba khoanh, độ nửa cân về rim cho trẻ con ấy mà
 Vse : Vàng...((à sa fille)) Đưa mẹ con dao... nhanh lên
 Cle : Hàng bán chạy không ?
 Vse : Nhì nhàng thôi. Cắt thế này nhé ?
 Cle : Ôi cắt mỏng mỏng thôi thế thế...((à la petite fille)) Con gái chị ngoan nhỉ, nghỉ hè giúp mẹ bán hàng à ?
 Fille : Vàng ạ
 Cle : Cân được bao nhiêu ?
 Vse : Cha đủ bà ạ, cắt thêm khoanh nữa nhé ?
 Cle : Máy lạng rồi ?
 Vse : Mới hơn bốn lạng
 Cle : Ủ thôi thêm khoanh nữa vậy
 Vse : Sáu lạng rưỡi tươi ::
 Cle : Lại nhiều quá, thôi cũng được
 Vse : Bà mua gì nữa không ? Có tôm tươi mới về...
 Cle : Tôm đất lắm((sourit))... Hôm qua mua cá rồi... Tính tiền đi
 Vse : Ba năm mười lăm... ((...)) hết mười chín nghìn năm trăm
 Cle : ((tend deux billets de dix mille dong))
 Vse : Con trả bà năm trăm
 ((la dame prend la monnaie que lui donne la petite fille et s'en va))
 Cle : Thôi mẹ con bán hàng nhé
 Vse : Vàng bà về ạ

Interaction 5

- Vse : ((en voyant deux hommes qui se dirigent vers son stand)) Hai anh mua cá...
 CL1 : ((à son ami)) Toàn ơi, mua cá nục cho đổi bữa
 CL2 : Ủ để xem xem có rẻ không đã
 Vse : Hai chú lấy cá óp lạnh hay cá tươi ?
 CL2 : Hi bọn em cứ loại rẻ thì lấy
 Vse : Như nhau cả đều sáu nghìn rưỡi
 CL2 : Những sáu nghìn rưỡi. Chị nói thách thế. Sáu nghìn được không ?
 Vse : Không đúng giá đấy
 CL1 : ((à son ami)) Sáu nghìn mới chả sáu nghìn rưỡi. Thôi mua đại đi
 CL2 : Bọn em con trai cứ mua ào ào...
 CL1 : ((à son ami)) Lấy cá tươi ấy, ngon hơn, mà biết chọn không ? chọn lấy khoảng một cân
 CL2 : Thì cứ con to mà chọn...
 Vse : Cho vào rổ đây này
 ...
 CL1 : Chắc đủ rồi đấy
 CL2 : ((à la vendeuse)) Cân cho em chỗ này
 Vse : Lấy một cân chứ gì ? Chưa đủ đâu... con này này... con này... Con ngon như thế mà không lấy thì lấy con nào
 CL2 : Bọn em đàn ông
 Vse : Thôi được rồi...((elle pèse les poissons)) Cân ba
 CL2 : Nhiều quá bỏ bớt lại đi, em lấy một cân thôi

Vse : Sáu nghìn rưỡi
(le CL1 paie)

Interaction 6

Chez une marchande des œufs

Cle : Trứng bán thế nào thế ?
Vse : Lâu lắm rồi mới thấy lại hàng. Mua cho chị đi. Em lấy loại nào ?...Nghìn hai đàng nhỏ, nghìn tư đàng to
Cle : Nghìn tư cơ à ? Đắt thế. Em lấy cả chục thì bớt đi nhé
Vse : Không được đâu, chị nói đúng giá đấy. Trứng vịt đạo này hiếm
Cle : [Chắc để làm bánh trung thu...]
Vse : Bán buôn cũng nghìn ba đây này
Cle : Thế đúng nghìn tư cơ à ?
Vse : Ừ lấy được cho chị thì lấy
Cle : Em lấy năm quả thôi vậy
Vse : Hay lấy trứng gà công nghiệp thì rẻ hơn này, tám trăm một quả
Cle : Ăn nhạt lắm... chọn cho em năm quả mới ấy
Vse : Thế này được chưa ?
Cle : ((...))
Vse : Bảy nghìn... ((la cliente paie)). Mai lại mua cho chị nhé. A có trứng gà tươi vừa lấy ở quê lên, lấy mở hàng chục quả chị bán rẻ cho
Cle : Rẻ là bao nhiêu ? Mười nghìn nhé ?
Vse : Trả cho chị mười một, thế là rẻ rồi
Cle : Trứng có to không ?
Vse : Chưa bán cho ai đâu... cả làn trứng, tha hồ mà chọn
Cle : Mười một cơ à ? Thôi được, chọn cho em chục quả...
Vse : Xem đây này.... chọn toàn quả to thế này mà không ung thì thôi đấy...
Cle : Đúng mười một à ? Không bớt chút nào à ?
Vse : Bớt được thì chị đã bớt rồi
Cle : ((elle paie 15 mille dong)) Nay trả lại em bốn nghìn. Tiền trứng vịt trả lúc nãy rồi đấy nhé
Vse : Ừ chị xin

Interaction 7

Chez une marchande de légumes

Cle : Bao nhiêu một mớ rau muống ?
Vse : Một nghìn, rau sơ mới ngon lắm
Cle : Nghìn rưỡi hai mớ nhé
Vse : Nghìn tám, hai ba trăm thì làm cái gì mà
Cle : Ai mà chả thích bớt

...

- Vse : Ủi thích mặc cả thì mặc cả, có phải hàng nào cũng nói thách đâu
Cle : Chọn cho hai mớ ngon ngon ấy
...
Vse : Chị cứ đi cả chợ xem có rau của ai ngon như rau của em không... Em bỏ vào làn nhé... Chị có mua chanh không ?
Cle : Bao nhiêu một quả ?
Vse : Năm trăm... Chanh Vinh đây, toàn những quả mỏng vỏ ((montre les citrons à la cliente))
Cle : Cho tôi hai quả thôi
Vse : Một nghìn với nghìn tám, hai nghìn tám ((la cliente donne un billet de cinq mille)) ...
Mà em không có tiền lẻ rồi. Chỉ có hai nghìn, còn thiếu chị hai trăm
Cle : Thôi để lần sau cũng được ((elle s'éloigne))

Interaction 8

Chez une marchande de pates

- Cle : Cho cháu một cân rưỡi bún...
Vse : Ủi chờ bác một chút... Bún vẫn còn nóng đây... Hoi quá một chút, cân bảy lấy tất nhé
Cle : Vâng, cũng được... Hết bao nhiêu tiền hả bác ? A cho cháu thêm một lọ mắm tôm
Vse : Năm trăm với ba nghìn tư, ba nghìn chín
Cle : Cháu còn mua nữa mà, than bao nhiêu ? Cho cháu một gói than luôn
CL : [Bao nhiêu một cân bánh phở ?
Vse : Hai nghìn rưỡi, làm bún chả à ? ((au CL)) Ông bảo gì ? Bánh phở à ? Ông mua mãi lại còn phải hỏi, hai nghìn rưỡi
Cle : Vâng hôm nay chủ nhật đổi dãi. Tất cả hết bao nhiêu hả bác ?
CL : [A hôm nay chủ nhật tôi tưởng bà tăng giá. Bán cho tôi hai cân
Vse : Ai lại làm thế với khách quen. Chờ tôi một tí ((à la Cle)) Than hai nghìn rưỡi mắm tôm năm trăm là ba nghìn, với cân bảy bún nhỉ ? ba nghìn tư...
Cle : Ba nghìn với ba nghìn tư sáu nghìn tư...cháu gửi tiền ((elle paie))
CL : Ông nhà bà đầu mà để bà bán hàng một mình thế này ? Hôm nay lại chủ nhật đông khách nữa chứ
Vse : À, ông ấy bận về quê có đám giỗ. Giỗ chạp tốn kém quá
CL : Biết làm thế nào được... cho tôi cái túi nữa túi mỏng thế nặng quá bực mắt bây giờ
Vse : Túi đợt này tôi quá((à la Cle)) Cô có mua gì cho bác nữa không ?
Cle : À không cháu xem hàng

Interaction 9

Chez une bouchère

- Vse : Chị có mua thịt không ?
Cle : Có miếng nào ngon không?... Thịt mỏng bao nhiêu một lạng ?
Vse : Ba nghìn

- Cle : Xem nào nhiều mỡ quá
Vse : Thì bỏ bớt đi, chị lấy mấy lạng ?
Cle : Năm nghìn rưỡi hai lạng nhé
Vse : Không được đâu, đã bỏ bớt mỡ đi lại còn mặc cả
Cle : Vậy cân cho tôi hai lạng thôi, bỏ bớt mỡ đi đấy nhé
Vse : Mua ít thế thì ai ăn ai dùng
Cle : Ngày nào cũng đi chợ, với lại ăn thịt mãi cũng chán
Vse : Gán ba lạng, tám nghìn chị lấy hết nhé
Cle : ((La cliente tend un billet de 50 000 đồngs à la bouchère))
Vse : Tiền to thế, chị không có tiền lẻ à ?
Cle : Không
Vse : Chín, mười, hai mươi, ba mươi, bốn mươi, bốn lăm, với năm... đủ 50 nghìn nhé
Cle : Ừ

Interaction 10

((coupure))

- Vse : Này... Chị gì ơi, chị còn nợ em hai nghìn hôm trước...
Cle : A ừ... tôi quên mất vì mấy hôm không đi chợ ((elle tend un billet de deux mille à la vendeuse)) May mà chị nhắc...
Vse : Mua gì cho em không ?
Cle : Mua đây thức ăn đây rồi

Interaction 11

- Cle : Sườn lợn bao nhiêu một cân thế ?
Vse : Hai mươi u à
Cle : U u con con gì mà bán đắt thế
Vse : U buồn cười vẫn giá cũ, trời nắng thế này các hàng khác đều tăng giá sườn, mỗi hàng con vẫn giữ giá
Cle : Hè hè... so với u giá thì vẫn đắt
Vse : Hay u ăn thịt
Cle : Thịt dọi thì bao nhiêu ?
Vse : Đồng rưỡi thôi u
Cle : Đồng tư thôi... bán cho tôi miếng này
Vse : U lại trả rẻ con rồi... Trời nắng thế này thịt ế lắm.... Tám lạng thì hơi đuối... Mười một nghìn hai trăm... Thôi bớt cho u hai trăm u trả cho con mười một nghìn
Cle : Không thế thì ăn đến bao giờ. Thôi cân cho tôi miếng khác, độ năm lạng là vừa ((elle montre un autre morceau de viande))
Vse : ((pèse la viande)) Sáu lạng u lấy cả nhớ ?
Cle : Cắt bớt lại đi
Vse : Còn miếng nhỏ thì bán cho ai hả u ?
Cle : Không thì tôi sang hàng khác thiếu gì
Vse : Ôi, u khó tính thế
Cle : Bỏ bớt mỡ ra là vừa
Vse : Nhất u đấy nhé... Không ai chiều khách nh con đâu. Nhìn miếng thị này hết chề, toàn

- nạc là nạc
- Cle : Thì lần sau tôi lại đến mua cho... Sườn mời tám nhé. Bán cho tôi nửa cân
- Vse : Đúng hai mươi u ơ
- Cle : Không bán à ? Thế tính tiền đi
- Vse : Năm lạng bảy nghìn rồi
- Cle : Năm bốn hai mơi ((...)) Tôi trả nghìn tư cơ mà
- Vse : Vâng thì bảy nghìn ((la cliente paie))
- Cle : Mỡ lá ngon nhỉ, bán bao nhiêu ?
- Vse : Nhà hàng lấy hết rồi
((la cliente s'en va))

Interaction 12

- Cle : Có thịt thơm không ?
- Vse : ((montre un morceau de viande)) Bà lấy nốt nhé
- Cle : Ít quá không đủ, tôi định mua nhiều
- Vse : Nhiều là bao nhiêu ?
- Cle : Khoảng hai cân về làm rước...
- Vse : Thế bà ra muộn quá, vừa bán hết
- Cle : Mai nhớ để dành cho tôi nhé, khoảng hai cân, ngon ngon ấy
- Vse : Được rồi nhưng bà phải ra sớm cơ
- Cle : Tôi lấy nhiều phải bớt tiền đi nhé
- Vse : Bà yên chí, lấy bằng giá bán cho nhà hàng là được chứ gì ?
((Coupure))

Interaction 13

- Cle : Chân giò bán bao nhiêu đấy ?
- Vse : Hai hai
- Cle : Những hai hai, đắt thế ? Người ta bảo thịt hạ giá...
- Vse : Thế bà muốn mua bao nhiêu ? Hai một được không ?
- Cle : Hai mươi cho chắc nhé ? Bán không ?
- Vse : Không được đâu hai một là rẻ rồi
- Cle : Hai mươi mà không bán à ?
- Vse : Đúng hai một
- Cle : Cho tôi một chiếc khoảng cân rưỡi vậy
- Vse : Chiếc này nhé quá ngon
- Cle : Xem nào... ôi chân sau... đa xem cái kia nào... cũng chân sau à ?... Có cái chân trước nào không ?
- Vse : Bà kén quá, chân sau con mới bán hai một chứ chân trước đã phải hai hai : : Hết chân trước rồi
- Cle : Thôi vậy
- Vse : Thế thì mua thịt dọi cho con vậy, về luộc... Hay thịt móng ? Bà xem miếng này có ngon không ? Con lấy rẻ hai lăm
- Cle : Hai tư
- Vse : Bà lấy nhiều không ?

- Cle : Một cân
 Vse : Thế thì bán cho bà
 Cle : Cắt ngon ngon vào, mà đúng một cân đấy nhé
 Vse : Bà xem, cắt ngon không ? Toàn thịt nạc ((elle pèse la viande)) Cân hai
 Cle : Nhiều quá bỏ bớt ra, tôi đã bảo đúng một cân mà...
 Vse : Đừng bắt con cắt, nó vụn thịt ra. Không lấy miếng này thì con cắt miếng khác
 Cle : Thôi được, tính tiền đi
 Vse : Hai tư nghìn một cân, hai lạng là bốn nghìn tám, U trả cho con hai, hai tám nghìn tám trăm
 ((la cliente paie))

Interaction 14

- Vse : Mua gà cho em nhé ?
 Cle : Bao nhiêu một cân gà công nghiệp ?
 Vse : Lấy cả con nhé ?
 Cle : Không... Bao nhiêu một cân ?
 Vse : Mười chín
 Cle : Mười chín cơ à ? Đắt thế, Mười tám nghìn nhé
 Vse : Không được đâu, gà dạo này lên giá
 Cle : Tôi lấy những hai cân... Bán đi
 Vse : Kể cả chị lấy mười cân cũng thế, mười chín nghìn là kịch giá rồi
 Cle : Mười tám nghìn năm trăm vậy... thế được giá rồi, bán đi... Bán cho tôi hai cân
 Vse : Có lẽ là em bán ngay không để nói nhiều
 Cle : Thế thì thôi vậy ((elle s'en va))
 Vse : Quay lại em bán vậy... Đây là chị lấy hai cân mới có giá đấy, ai hỏi chị bảo đúng mười chín nhé
 Cle : ... Chặt luôn cho tôi đi về đỡ kích rích...
 Vse : Chặt miếng như thế này được chưa ?
 Cle : Chặt to hơn một chút để rán mà
 Vse : Dao này cùn quá ((à sa voisine)) Cho tao mượn con dao cái
 Vse2 : ((sa voisine lui passe le couteau)) Sắp hết hàng chưa ?
 Vse : Còn lâu. Hôm nay ế quá... ((tend le sac à la cliente)) Hai cân nhân mười tám nghìn năm trăm, hai nhân mười tám rưỡi ba bảy, hai cân là ba bảy nghìn... Cộng với hai lạng ba nghìn bảy là bốn mươi nghìn bảy trăm : :
 Cle : Thôi : : lấy bốn mươi nghìn cho chẵn
 Vse : Không được em đã bán rẻ rồi
 Cle : ((la cliente paie))... Trả lại tôi ba trăm
 Vse : Không có tiền lẻ. Trả chị luôn năm trăm... lần sau nhớ mua hàng cho em đấy nhé
 Cle : ((acquiesce de la tête, sourit et s'en va))

Interaction 15

- Vse : Bác lan ơi : : mua gà không ? Mua cho cháu con gà : : Hôm nay hàng ế quá
 Cle : Ế mới mời tôi à ? Thế bao nhiêu một cân ?
 Vse : Bác lấy cả con gà ta này nhé... cháu không lấy đắt bác đâu... Hai bảy thôi

- Cle : Hai bảy ? Chặt đầu chặt chân nhé
Vse : Nếu thế phải hai tám...Thôi được cháu lấy bác hai bảy... hôm nay bán chậm quá... con này nhé
Cle : Cho tao con nhỏ thôi. Cho con gà mái ấy. Xem nào có béo không
Vse : Bác yên tâm : : con này ngon nhất đấy
Cle : À quên có đủ tiền đâu mà mua
Vse : Thì mai đi chợ bác trả cho cháu cũng được... Đấy nhé một cân tư nhé... cháu chặt luôn cho nhé
Cle : Xê đôi thôi cũng được : :
Vse : Đạo này ế hàng quá bác ạ... ((...))
Cle : Thôi con cà con kê mãi, tính tiền đi
Vse : Một cân tư cứ tính một cân rưỡi... Hai bảy với mười ba rưỡi là : : bốn mươi chín nghìn năm trăm : : trừ đi hai nghìn bảy còn : : ba bảy nghìn tám trăm
Cle : Đấy... tao trả trước bảy nghìn tám trăm : : còn ba mươi nghìn mai kia trả sau nhé
Vse : Vâng. Bác về

Interaction 16

- Vse : A Thuỷ, lâu lắm mới thấy đi chợ, mua gì cho chị đi
Cle : Vâng mọi khi toàn bà già đi cho
Vse : Sướng thế còn gì...
Cle : Em cũng bận... Đang không biết mua gì đây
Vse : Mua giò, hay chả vừa làm xong còn nóng này
Cle : Cho em xem giò bò xem nào, có pha bột không đấy ?
Vse : Đây đây, thử một miếng xem : : đảm bảo là ngon
Cle : Ừ cũng tạm được... bao nhiêu một lạng ?
Vse : Lấy mấy lạng ? Chị lấy không đắt đâu mà sợ
Cle : Cho em ba lạng
Vse : Vừa khéo, chị lấy chẵn mười nghìn, đáng lẽ là mười nghìn năm trăm đấy
Cle : ((la cliente paie))
Vse : Còn lấy gì cho chị nữa không ?
Cle : Thế chả thì bao nhiêu ?
Vse : Tùy loại, chả quế thì ba nghìn, còn...
Cle : Chả quế hai nghìn rưỡi thôi nhé
Vse : Không chị nó đúng giá đấy
Cle : Thích mặc cả. Cho em hai lạng thôi vậy
Vse : Ba lạng lấy tất nhé ?
Cle : Thôi bớt lại đi, đã có ba lạng giò rồi... mười nghìn giò bò với sáu nghìn chả, đây em trả hai mươi nghìn này
Vse : Chị xin, trả lại bốn nghìn nhỉ ?
Cle : Vâng. ((la cliente prend la monnaie)) Em về
Vse : Ừ về nhé

Interaction 17

Chez une marchande de germes de soja

- Cle1 : Giá đỡ bao nhiêu một lạng hả ?
Vse : Cô mua mở hàng cho cháu đi, nghìn ba lạng
Cle1 : Ba trăm một lạng cho chẵn
Vse : Cô lấy nhiều không ?
Cle1 : Ở ở mua nửa cân
Vse : Bán mở hàng cho cô đấy nhé...
Cle1 : Ấy đừng đừng, bốc ở giữa nôi ấy mới ngon
Vse : Như nhau cả chiều cô thì bốc chứ... ((...)) ((pose les germes de soja)) Cô nhìn cân đấy nhé nửa cân tươi
Cle1 : Được rồi
Vse : Nghìn rưỡi
Cle1 : Này đây tao trả nghìn sáu
Vse : Còn một trăm cô lấy hành nhé
Cle1 : Không tao vừa mua bao nhiêu hành đây này
Cle2 : Bán cho ba lạng giá
Vse : [Thế cô có bốn trăm lẻ không ? cháu chỉ có tờ năm trăm thôi
Cle2 : Bán cho chị ba lạng giá nào
Vse : ((à la cliente 2)) Chị chờ chút em trả tiền đã
Cle1 : [Để xem xem đã... Không có, thôi một trăm ((...)) Vừa mở hàng đã có người mua rồi nhé ((rires)) ((la cliente 1 s'en va))
Vse : Thế này được chưa ?
Cle2 : Bốc cho chị ba lạng thôi... về trộn xà lách
Vse : ... Đây
Cle2 : Ba lạng giá hết bao nhiêu ?
Vse : Xin chị cho em một nghìn ((la cliente paie)) ((à une femme qui s'approche à son kiosque)) Mua giá cho em chị ơi
Cle3 : Bán thế nào thế ?
Vse : Nghìn ba lạng thôi mà
Cle3 : Đắt thế, nghìn bốn lạng nhé
Vse : Cả chợ đều bán thế... mà không tin chị hỏi chị đây này...
Cle2 : Ừ tôi cũng phải mua nghìn ba lạng đấy
Cle3 : Đắt nhỉ, hôm trước vừa mua nghìn bốn lạng
Vse : Chợ mỗi ngày mỗi giá, cứ bảo thế thì chết, hôm nay lại là chủ nhật nữa... Chị lấy mấy nghìn, hai nghìn nhé ?
Cle3 : Không bán cho tôi một nghìn thôi... Có vẻ không được ngon lắm nhỉ

Interaction 18

Chez une marchande de tu fu

- Vse : Mua đậu không anh ?
CL : Có ngon không ?

- Vse : Đậu Mơ đấy, anh lấy mấy bìa ?
CL : Bao nhiêu một bìa ?
Vse : Năm trăm
Cle : Năm trăm cơ à ? Đắt thế, các hàng khác chỉ bán bốn trăm
Vse : Tùy loại đậu chứ, chị xem, bìa to thế này cơ mà
Cle : Bốn trăm thôi, bán cho tôi năm bìa, cho chẵn hai nghìn, bán không ?
CL : Bán đi, tôi cũng mua năm bìa về luộc chấm mắm tôm
Vse : ((acquiesce de la tête, choisit les pièces de tu fu et dit au client)) Năm đây nhé, toàn những bìa to nhé, có hai nghìn
CL : ((lui tend un billet de 5 mille)) Trả lại cho tôi ba nghìn này
Vse : ((donne la monnaie au client et dit à la cliente qui est en train de choisir les pièces de tu fu)) Ấy ấy, nhẹ tay thôi không nát hết đậu của em... Để em chọn cho, miếng này nhé ?
Cle : Ủ, cả miếng bên cạnh nữa
Vse : Miếng nào cũng thế cả... bốn năm chị lấy thêm không ?
Cle : Thôi năm miếng đủ ăn rồi
((la cliente paie et s'en va))

Interaction 19

Chez une crèmière

- Vse : Chị cần gì ?
Cle : Chị có sữa chua Vinamilk không ?
Vse : Có nhiều chị lấy sữa đậu hay va ni ?
Cle : Cho em sữa đậu ấy... Bọn trẻ con nhà em chỉ thích sữa đậu thôi... Em mua luôn hai chục hộp
Vse : ((à sa sœur)) Lấy cho chị hai chục sữa đậu ((à la cliente)) Chị mua gì nữa không ? ((à sa sœur)) Nhanh nhanh lên mày
Cle : Một thùng mì tôm... xem nào còn cái gì nữa ? mà quên mất, à nửa cân chè loại bốn nghìn... với một nửa cân đường
Vse : Mì Vifon hay...
Cle : [Vifon loại 36.000 ấy
((...))
Vse : Một cân đường, chè... sữa hai hai bớt cho chị một nghìn là hai mốt nhé... ((...))... 105.000 tất cả
Cle : Bao nhiêu ?
Vse : 105
Cle : Năm mươi... bảy mươi... chín mươi chín lăm chín sáu chín bảy chín tám chín chín một trăm : : với năm là 105 nhé
Vse : Vâng em xin : : khi nào hết lại mua hàng cho em nhé
Cle : Được rồi

Au marché quotidien (traduction)

Interaction 1

Chez une marchande de poissons d'eau douce

- Vse : ((en montrant son panier de poissons)) Madame, y a (de) bons poissons ?
Cle1 : Oui ((...)) c'est combien les cents grammes ?
Vse : Je vous prends seulement 2 mille cinq cents
Cle1 : Deux mille cinq cents ? Trop cher
Vse : Pas cher. On vend tous à ce prix-là
Cle1 : En plus, ils sont trop petits
Vse : Vous dépréciez de tels poissons ? Voyez : : Regardez-les encore ...
Cle1 : Petits
Vse : Des poissons tout frais qui frétilent encore : :
Cle1 : ((...))
Vse : Bon pour finir deux mille deux. Finir tôt pour rentrer tôt. Alors, prends tout
Cle1 : Non, ma famille est peu nombreuse. Je dis mille huit cent, d'accord ? J'achète une livre
Vse : Madame, ce n'est pas assez : : Dis-moi un autre prix...
Cle1 : (Tu) ne vends pas ?
Vse : Les poissons comme ça, quand on les frit, ah, eh bien c'est bon, très bon
Cle1 : Mille huit cents c'est un prix convenable. D'ailleurs je ne veux pas les écailler. Si (tu es) d'accord, alors j'achète une livre.
Vse : Bon. Ben. d'accord (je) vends ((en choisissant les poissons)). Tout à l'heure, quelqu'un a marchandé à deux mille, et (je) les ai pas vendus... C'est délicieux les poissons frits, hein ?
Cle1 : Oui, mais avant, il faut les écailler, ça prend du temps.. . ah fais-le pour moi, s'il te plaît
Vse : Pas de problème ...
Cle1 : Pourquoi n'ajoutes-(tu) pas ce gros-là ?
Vse : Voilà, contente ? ... ((elle pèse les poissons)) Tiens, regarde la balance, plus d'une livre.
Cle1 : Ecaille-les tout de suite ?
Vse : Oui, pas de problème. Vous payez et revenez dans un petit moment...
Cle1 : Huit cinq quarante, plus cinq mille, ça fait un total de neuf mille, c'est ça ?
Vse : Un kilo à 18 mille, une livre, dix-huit divisé par deux, neuf mille.
Cle1 : ((La cliente donne un billet de 10000 dongs au vendeur)) Voilà, rendez-moi mille
Vse : ((tend le billet de 1000 dongs à la cliente et dit à une autre cliente qui vient d'arriver)) Madame, achetez du poisson chez moi
Cle2 : ((à la cliente 1)) Vous avez acheté du poisson ? A quel prix ?
Vse : [Si vous prenez tout le reste, je vous prends seulement deux mille
Cle1 : ((à la cliente 2)) mille huit cents, poissons frais, ça vaut le coup ((à la vendeuse)) il faudrait donner un juste prix pour qu'on décide d'acheter vite...
Vse : ((sourit et pèse les poissons qui restent)) Huit cent cinquante grammes, bon il manque un peu, alors on compte huit cents. Prenez tout, je vais les écailler tout de suite
Cle2 : Dix mille pour le reste, alors j'achète

- Vse : Je ne peux pas vous vendre à ce prix
Cle2 : Onze ? ... (tu) ne vends pas ? Alors douze ?
Vse : Ça fait donc seulement mille cinq cent pour cent grammes, c'est pas assez, mère ?
Huit, huit huit soixante-quatre et huit mille ça fait quatorze mille quatre cent... alors,
je vous prends quatorze mille pille. C'est bon marché
Cle2 : ((refuse par signe de tête et s'en va))
Vse : ((à son voisin, qui est aussi un vendeur des poissons)) La vieille est trop difficile
Cle1 : Dépêche-toi d'écailler les poissons pour que je puisse rentrer...
Vse : Oh, c'est vite fait... Allez acheter d'autres choses et revenez plus tard.
...
Cle1 : Ça y est ? Donne-moi le sac de poissons, je t'en prie ! Pas encore vendu le reste ?
Vse : Non ((sourit et donne le sac à la cliente))

Interaction 2

Chez un autre marchand de poissons d'eau douce

- V : Ah, achetez quelque chose chez moi
Cle1 : Oh, laissez-(moi) regarder, (je) sais pas encore quoi acheter, quel plat préparer pour
le dîner
V : Quand il fait chaud comme ça, une soupe de poisson accompagne bien du riz : T'es
ma première cliente. Achete chez moi cette carpe-ci
Cle1 : Première cliente, tu le dis, à quatre, cinq heures de l'après-midi ? ... gros poisson,
(j')ai pas assez d'argent
V : Alors tu paieras un autre jour
Cle2 : Combien le kilo ?
V : Achetez du poisson, seulement vingt cinq
Cle2 : Vingt cinq ? Trop cher, vingt mille le kilo ((à la cliente 1)) Vous êtes en train de
marchander cette grosse carpe ?
Cle1 : Non, vous marchandez si vous voulez
Cle2 : Trop grosse ((...))... Nous partageons, manger de gros poissons c'est délicieux
Cle1 : ((acquiesce de la tête)) Marchandez, si le prix est juste alors nous partageons
V : Vingt-cinq mille c'est déjà un prix juste, c'est qu'il s'agit des clientes fidèles, (je)
n'ai pas dit un prix à marchander
Cle2 : Vingt et un ? Le soir tombe et vous ne pouvez vendre à personne
V : Dis-moi un, deux autres prix. Sinon je n'ai pas de marge
Cle2 : Bon, vingt deux
V : Ce n'est même pas égal au prix d'achat
Cle1 : [Vous le pesez pour voir combien ...
V : ((pèse la carpe)) Plus de deux kilos huit. Rares sont des carpes si grosses, c'est très
délicieux
Cle2 : Est-ce que la balance est exacte ?
V : Il ne manque pas un gramme, (si vous) ne croyez pas, allez la peser vous-même
cette fille, elle achète souvent mes poissons...
Cle1 : [La balance est bonne mais vingt cinq, c'est trop cher
Cle2 : Alors, vingt deux, (si vous) vendez alors nous partageons

- V : Augmentez un peu... S'il est égal au prix d'achat alors je vous la vends tout de suite...
- Cle2 : Vingt-deux, on n'a pas beaucoup de temps, décide-toi vite, vite
- V : Vingt-trois, c'est le dernier prix
((Coupure))

Interaction 3

- Cle : Est-ce qu'il y a des poissons «chà» ?
- Vse : Voilà.. tout un lot... grande sœur (vous) en avez plein à choisir : : des poissons de rivière, bons poissons : Prenez le plus gros-ci. Je dis à mon mari de l'écailler tout de suite
- Cle : [Attends... C'est combien le kilo ?
- Vse : Douze
- Cle : Pourquoi (vous) vendez si cher aujourd'hui... Croyez-vous que je n'ai jamais acheté de poissons...
- Vse : Alors onze mille cinq cent comme les autres jours : : (prenez) ce gros poisson
- Cle : Non, onze mille pour avoir un chiffre rond
- Vse : ((à son mari)) seulement onze mille, on vend ? ((à la cliente)) J'accepte parce que vous êtes la première (cliente), (si) quelqu'un demande (le prix) n'oubliez pas de dire onze et demi
- Cle : Oui
- Vse : (Je) pèse le plus gros poisson-ci ?
- Cle : (Son) ventre (est) trop gros, il semble qu'il a des œufs...
- Vse : ((sourit)) vous avez de l'expérience
- Cle : Fais-(moi) voir le poisson à côté... Ouvre les branchies pour voir
- Vse : Tout rouge
- Cle : Oui, c'est bon ce poisson, pèse-le
- Vse : ((pèse le poisson)) un kilo deux
- Cle : Fais-moi voir (la balance), moins d'un kilo deux
- Vse : Je vous rembourserai deux cents pour le manque ... On l'écaille ? ((la cliente acquiesce de la tête, la vendeuse donne le poisson à son mari))
- Cle : Plein de poissons aujourd'hui ?
- Vse : Oui, à peine d'arriver, vous êtes la première cliente
- ...
- Cle : ((au poissonnier)) Coupe-le en quatre s'il te plaît! ((à la poissonnière)) Alors, ça fait combien ?
- Vse : Qu'est-ce que vous achetez encore ? Gobie ou crevette ? Achetez des gobies pour les enfants
- Cle : C'est combien, les gobies ?
- Vse : Trois mille, madame, choisissez de bons poissons ... ou ces crevettes, écorce très fine
- Cle : Non, je vous dois combien ?
- Vse : Un kilo deux multiplie par onze, onze plus deux mille deux, (ça fait) treize mille deux cents, je vous prends treize mille pile
- Cle : Oui, deux cents pour le manque ((rises)) ((elle paie et dit au poissonnier)) N'oublie pas de le couper en quatre, s'il te plaît

- V : D'accord... ((tend le sac de poisson à sa femme)) Donne-le-lui
Vse : Demain, venez acheter chez moi pour l'ouverture
Cle : Oui ((sourit et s'en va))

Interaction 4

Chez une marchande de poissons de mer

- Vse : ((à une vieille dame)) Vous achetez du poisson chez moi
Cle : Morue, ça se vend à combien ?
Vse : Toujours trois mille pour cent grammes. Vous achetez comme d'habitude ?
Cle : Oui, vends-moi trois tranches, environ une livre, (je vais) les cuire avec de la sauce de poisson pour les petits enfants
Vse : Oui... ((à sa fille)) Passe-moi le couteau... vite
Cle : La vente marche bien ?
Vse : Comme ci, comme ça.. ; (je) coupe comme ça ?
Cle : Non, non, coupe plus fin, comme ça, oui, comme ça...((à la petite fille)) Sage petite fille, (tu es) en vacances, (et tu) aides ta mère dans la vente ?
Fille : Oui
Cle : ((à la vendeuse)) Ça pèse combien ?
Vse : Pas assez, (je) coupe encore une tranche ?
Cle : C'est combien déjà ?
Vse : Plus de quatre cents grammes
Cle : Alors, ajoute encore une tranche
Vse : Plus de six cent cinquante grammes ::
Cle : C'est trop maintenant... Mais... bon
Vse : Vous achetez encore quelque chose ? (J'ai) des crevettes toutes fraîches...
Cle : Non, trop cher les crevettes ((sourit))... Aujourd'hui (j'ai) déjà acheté du poisson... hm. Ça fait combien ?
Vse : Trois cinq quinze((...)) dix neuf mille cinq cent
Cle : ((tend deux billets de dix mille dôngs))
Vse : Je vous rends cinq cents ((la dame prend la monnaie et s'en va))
Cle : Bon travail. Au revoir
Vse : Oui, au revoir

Interaction 5

- Vse : ((en voyant deux hommes qui se dirigent vers son stand)) Messieurs, achetez du poisson
CL1 : ((à son ami)), Toàn, on achète des sardines pour changer un peu ?
CL2 : Oui, on va voir s'il est bon marché
Vse : Vous prenez les poissons glacés ou les poissons frais ?
CL2 : Eh bien, nous prenons les moins chers
Vse : C'est le même prix, six mille cinq cents
CL2 : Six mille cinq cents ? Trop cher. Six mille ?

- Vse : Non, c'est déjà un prix juste
 CL1 : ((à son ami)) ce n'est rien l'écart entre six mille et six mille cinq cents. Bon, achète-les
 CL2 : Nous, les garçons, on achète vite...
 CL1 : ((à son ami)) prends les poissons frais, c'est meilleur, tu sais choisir ? Choisis-en environ un kilo
 CL2 : On choisit les gros
 Vse : Mets-les dans ce panier
 ...
 CL1 : C'est peut-être assez
 CL2 : Pesez ces poissons pour moi
 Vse : (Vous) prenez un kilo ? Ce n'est pas assez... Ce poisson-ci... Encore ce poisson. Pourquoi ne prenez-vous pas ce bon poisson ?
 CL2 : Nous sommes garçons
 Vse : Bon, c'est assez... ((elle pèse les poissons)) Un kilo trois
 CL2 : C'est trop, enlevez un peu, je prends un kilo seulement
 Vse : Six mille cinq cents
 ((le client paie))

Interaction 6

Chez une marchande des œufs

- Cle : C'est combien les œufs ?
 Vse : Ah, ça fait longtemps que vous n'êtes pas venu à mon stand. Achetez mes œufs. Vous prenez quels œufs ? Mille deux cents (pour) les petits, mille quatre cents (pour) les gros
 Cle : Mille quatre cent ? Trop cher. Je prends une dizaine, (vous) baissez un peu le prix
 Vse : Non, pas possible, j'ai dit un prix juste. Les œufs de cane sont rares en ce moment
 Cle : [On les réserve pour faire des gâteaux à l'occasion de la fête de la mi-automne ?
 Vse : Même pour l'achat de grande quantité, je les vends à mille trois cents
 Cle : Alors mille quatre cents juste ?
 Vse : Oui, je ne peux pas baisser...
 Cle : Je prends donc cinq œufs
 Vse : Ou (vous) prenez les œufs de poule, c'est moins cher. Huit cents
 Cle : Ce n'est pas bon les œufs de poule... Choisissez cinq nouveaux œufs pour moi
 Vse : Voilà, ça va ?
 Cle : ((...))
 Vse : Sept mille... ((la cliente paie)). La prochaine fois, n'oubliez pas d'acheter mes œufs... Ah, il y a des œufs de poule fermière très frais, prenez une dizaine pour «ouvrir mon magasin», je vous vends moins cher.
 Cle : Moins cher, c'est combien ? Dix mille ?
 Vse : Donnez-moi onze mille, c'est déjà bon marché
 Cle : Ils sont gros ?
 Vse : (Je) ne les ai encore vendus à personne... Un panier plein d'œufs à choisir
 Cle : Onze mille ? ... Bon, choisissez une dizaine pour moi...

- Vse : Regardez, voilà.. (je) choisis des gros comme ça, (vous êtes) contente ?
...
Cle : Onze mille pille ? (Vous) ne baissez pas même un tout petit peu ?
Vse : Si c'était possible, (je) diminuerais (le prix) dès le début
Cle : ((elle paie 15 mille dongs)) Voilà, rendez-moi quatre mille . J'ai déjà payé pour les œufs de cane
Vse : Oui, merci

Interaction 7

Chez une marchande de légumes

- Cle : Ça coûte combien, une botte de liseron d'eau ?
Vse : Mille, c'est très bon mon liseron d'eau
Cle : Mille cinq cents pour les deux bottes
Vse : Mille huit cents. Deux, trois cents, ça c'est rien du tout
Cle : Tout le monde aime marchander
...
Vse : Oui, qui aime marchander marchande, mais y'a des marchands qui ne disent pas un prix à marchander
Cle : Choisis deux bonnes bottes pour moi
...
Vse : Vous faites le tour du marché, et vous allez voir, mes légumes sont les meilleurs...
Je (les) mets dans le panier ? ... Vous achetez des citrons ?
Cle : C'est combien la pièce ?
Vse : Cinq cents... Citrons de Vinh, la peau est très fine ((montre les citrons à la cliente))
Cle : Donne-moi seulement deux
Vse : Mille et mille huit cents, (ça fait) deux mille huit cents. ((la cliente donne un billet de cinq mille)) ... Mais, je n'ai pas de monnaie. (j'ai) seulement deux mille, (je) vous dois deux cents
Cle : Bon, on laisse pour la prochaine fois ((elle s'éloigne))

Interaction 8

Chez une marchande de pâtes

- Cle : Donnez-moi un kilo et demie de vermicelles de riz frais...
Vse : Oui, attendez-moi un peu... Encore chaud les vermicelles... ça dépasse un peu, un kilo sept cents, prenez tout
Cle : Oui, d'accord... C'est combien, tante ? Ah, donnez-moi aussi un pot de «mam tô»
Vse : Cinq cents et trois mille quatre cents, trois mille neuf cents
Cle : J'achète encore d'autres choses. C'est combien le charbon de bois ? Donnez-moi aussi un sac de charbon de bois
CL : [C'est combien un kilo de nouilles de riz ?
Vse : Deux mille cinq cents. (Vous) faites le «bun cha» n'est-ce pas ? ((au client))

- Qu'est-ce que vous dites ? Nouille de riz ? Vous l'achetez souvent et vous ne savez pas le prix ? Deux mille cinq cents
- Cle : Oui, aujourd'hui c'est dimanche, on a le temps. Ça fait combien le tout ?
- CL : [Ah, aujourd'hui c'est dimanche, je crois que vous augmentez le prix. Vendez-moi deux kilos
- Vse : On ne peut pas faire ça avec les clients fidèles. Attendez-moi un peu ((à Cle1)) Charbon, deux mille cinq cents, «mam tô» cinq cents, ça fait trois mille, plus un kilo sept de vermicelles, trois mille quatre cents ...
- Cle : Trois mille et trois mille quatre cents, six mille quatre cents. Je (vous) donne de l'argent ((elle paie))
- CL : Votre mari, il est où ? Il vous laisse seule à un dimanche plein de clients comme ça ?
- Vse : Ah, il est allé à la campagne, il y a un anniversaire de mort. C'est coûteux, les anniversaires de mort
- CL : Oui, ... mais on ne peut faire autrement... Donnez-moi un autre sac, c'est trop lourd, ça risque de déchirer...
- Vse : Oui, ils ne sont pas bons, les sacs, cette fois ((à Cle1)) Qu'est-ce que vous voulez acheter encore ?
- Cle : Oh, non, non, je regarde...

Interaction 9

Chez une bouchère

- Vse : Vous achetez de la viande ?
- Cle : Est-ce qu'il vous reste de bons morceaux ? ... C'est combien les cent grammes de rouelle ?
- Vse : Trois mille
- Cle : Faites-moi voir. Trop de graisse
- Vse : Alors, on l'enlève. Vous prenez combien ?
- Cle : Cinq mille cinq cents pour deux cent grammes
- Vse : Non. Vous marchandez encore même quand on enlève la graisse
- Cle : Bon, pesez pour moi deux cents grammes seulement. Enlevez la graisse
- Vse : (Vous) achetez si peu
- Cle : (Je) fais des courses chaque jour, d'ailleurs, on en a assez de manger toujours de la viande
- Vse : Près de trois cents grammes, huit mille, (vous) prenez tout
- Cle : ((La cliente tend un billet de 50 000 dôngs à la bouchère))
- Vse : Quel billet... Vous n'avez pas de monnaie ?
- Cle : Non
- Vse : Neuf, dix... vingt, trente, quarante... quarante- cinq... et cinq ça fait cinquante
- Cle : Oui

Interaction 10

- ((...))
Vse : Vous me devez encore deux mille pour l'achat de l'autre jour
Cle : Ah oui... Je l'ai oublié car je ne suis pas allé au marché depuis quelques jours ((elle tend un billet de deux mille à la vendeuse)) Heureusement que vous me (le) rappelez...
Vse : Achetez quelque chose chez moi
Cle : (Je) ai acheté plein de nourriture

Interaction 11

- Cle : C'est combien un kilo de travers de porc ?
Vse : Vingt mille, madame
Cle : Entre mère et enfant, pourquoi vous me vendez si cher ?
Vse : Non, toujours le même prix, il fait chaud, les autres marchands ont tout augmenté le prix de travers de porc. Chez moi, (je) garde toujours le même prix
Cle : Mais pour moi, c'est cher quand même
Vse : Ou vous achetez de la viande
Cle : C'est combien la poitrine de porc ?
Vse : Mille cinq cents seulement
Cle : Mille quatre cents... Vendez ce morceau à moi
Vse : Seulement mille quatre cent... Quand il fait chaud, la viande se vend mal. Huit cents grammes, il manque un... onze mille deux cents, bon, rabais de deux cents, vous me donnez onze mille
Cle : Non, c'est trop pour moi. Pesez un autre morceau, environ cinq cents grammes, c'est suffisant ((elle montre un autre morceau de viande))
Vse : ((pèse la viande)) Six cents grammes, vous prenez tout
Cle : Enlevez un peu
Vse : Je ne peux pas vendre les petits morceaux
Cle : Sinon, je vais acheter chez les autres, il y en a beaucoup
Vse : Comme vous êtes exigeante
Cle : Enlevez un peu la graisse, ça ira
Vse : Personne ne peut satisfaire les clients comme moi. Regardez ce morceau, on a rien à se plaindre
Cle : Alors, on reviendra la prochaine fois. Eh bien, dix-huit mille pour le travers de porc, d'accord ? Vendez-moi une livre
Vse : C'est vingt mille juste, mère
Cle : (Vous) ne vendez pas ? Alors, je vous dois combien ?
Vse : Cinq cents grammes, sept mille cinq cents
Cle : Cinq quatre, vingt ((...)) Je vous ai marchandé à mille quatre cents
Vse : Oui, alors, sept mille ((la cliente paie))
Cle : Ah, bon lard. C'est combien ?
Vse : C'est déjà vendu
((la cliente s'en va))

Interaction 12

- Cle : Est-ce qu'il vous reste du filet de porc ?
Vse : ((montre un morceau de viande)) prenez tout
Cle : C'est pas assez. Je compte en acheter beaucoup
Vse : Beaucoup, c'est combien ?
Cle : Environ deux kilos pour faire de la viande séchée...
Vse : Vous êtes venue trop tard, c'est à peine vendu
Cle : Demain, n'oubliez pas de laisser pour moi environ deux kilos de bon filet hein
Vse : D'accord, mais il faut que vous veniez plus tôt
Cle : J'achète en grande quantité, il faut baisser le prix
Vse : Rassurez-vous, même prix de vente pour les restaurants, d'accord ?
((Coupure))

Interaction 13

- Cle : Le jarret de porc se vend à combien ?
Vse : Vingt deux
Cle : Vingt deux ? Trop cher. On m'a dit que le prix de viande baisse...
Vse : Vous voulez quel prix ? Vingt et un, d'accord ?
Cle : Vingt pour avoir un chiffre rond. Vous vendez ?
Vse : Non, vingt et un, c'est déjà bon marché
Cle : Vous ne vendez pas à vingt ?
Vse : Vingt et un
Cle : Alors, donnez-moi une pièce d'environ un kilo et demi
Vse : Celle-ci ? Très bonne
Cle : Fais-moi voir... c'est un jarret derrière... Fais-moi voir l'autre. Toujours jarret derrière ? ... Est-ce qu'il y a un jarret avant ?
Vse : Vous êtes trop exigeante, je vends les jarrets derrière à vingt et un, et les jarrets avant à vingt deux. Il n'y a plus de jarret avant
Cle : Ah bon
Vse : Achetez de poitrine de porc pour le faire cuire dans l'eau ... ou de la rouelle ? Regardez, ce bon morceau-là ? Je vous vends à vingt cinq
Cle : Vingt quatre
Vse : Combien voulez-vous acheter ?
Cle : Un kilo
Vse : Alors, je vous vends
Cle : Choisissez un bon morceau, et coupez seulement un kilo
Vse : Voyez, très bon morceau, pas beaucoup de graisse ((elle pèse la viande)) Un kilo deux
Cle : C'est trop. Enlevez un peu, je vous ai demandé de couper seulement un kilo
Vse : Ne m'obligez pas d'enlever... sinon il ne me reste que des petits morceaux. Si vous ne prenez pas ce morceau, je coupe un autre
Cle : Bon, laissez comme ça. Je vous dois combien ?
Vse : Vingt quatre mille un kilo, deux cents grammes, ça fait quatre mille huit cents... Vous me payez vingt huit mille huit cents ((la cliente paie))

Interaction 14

- Vse : Achetez du poulet chez moi
Cle : C'est combien le kilo de poulet ?
Vse : Vous prenez une pièce ?
Cle : Non... ça coûte combien, un kilo ?
Vse : Dix neuf
Cle : Dix neuf ? Trop cher. Dix huit mille, d'accord ?
Vse : Non, pas possible, le prix de poulet a augmenté en ce moment
Cle : J'achète deux kilos. Alors, vous vendez ?
Vse : Même si vous achetiez dix kilos... dix neuf c'est le prix sans marge.
Cle : Dix-huit mille cinq cents... c'est un prix raisonnable, vendez, vendez-moi deux kilos
Vse : Si c'est rentable, je suis d'accord tout de suite
Cle : Alors, on laisse ((elle s'en va))
Vse : Revenez, je vous vends... c'est que vous achetez deux kilos, je vous vends à ce prix, si quelqu'un vous demande, dites que vous achetez à dix neuf
Cle : ... Coupez (ça) en morceaux pour moi, comme ça je ne dois pas le faire à la maison...
Vse : Des morceaux comme ça, c'est bon ?
Cle : Un peu plus gros, je vais les frire...
Vse : Ce couteau est trop émoussé ((à sa voisine)) Prête-moi ton couteau
Vse2 : ((sa voisine lui passe le couteau et dit)) Tu vas bientôt rentrer ?
Vse : Non, aujourd'hui la vente ne marche pas bien ... ((tend le sac à la cliente)) Quarante mille sept cents
Cle : Bon, quarante mille pour avoir un chiffre rond
Vse : Non, non, j'ai vendu à un prix bas
Cle : ((la cliente paie))... Rendez-moi trois cents
Vse : N'ayant pas de monnaie, je vous donne cinq cents. N'oubliez pas de revenir la prochaine fois
Cle : ((acquiesce de la tête, sourit et s'en va))

Interaction 15

- Vse : Tante Lan : : achetez du poulet ? Achetez du poulet chez moi. Aujourd'hui ça ne marche pas bien
Cle : Vous ne m'invitez à acheter que lorsque la vente ne marche pas ? C'est combien le kilo ?
Vse : Vous prenez le poulet fermier-ci.. Je ne vous le vends pas cher... Seulement vingt-sept.
Cle : Vingt-sept, mais sans cou, sans pied
Vse : Ainsi, il faut vingt-huit : : ... Bon, je vous vends à vingt-sept... aujourd'hui, ça marche mal... Ce poulet-ci ?
Cle : Donnez-moi un petit... Choisissez une poule. Faites-moi voir, c'est bien engraisé cette poule ?
Vse : Rassurez-vous : : cette poule c'est la meilleure
Cle : Mais je n'ai pas assez d'argent

- Vse : Alors, vous me payerez demain. Voilà, plus d'un kilo quatre... Je la coupe en morceaux ?
Cle : Coupez en deux, c'est bien : :
Vse : En ce moment, la vente ne marche pas...
Cle : Bon, on a beaucoup bavardé, je dois payer combien ?
Vse : Un kilo quatre, on compte un kilo cinq... vingt-sept et treize mille cinq cents, ça fait quarante mille cinq cents, moins deux mille sept cent... Trente-sept mille huit cents
Cle : Voilà...Je paie sept mille huit cents maintenant : : je paierai 30 mille demain ou après demain
Vse : Oui. Vous rentrez à la maison(Au revoir)

Interaction 16

- Vse : Ah, Thuy, depuis longtemps que je ne vous ai pas vue aller au marché. Achetez quelque chose chez moi
Cle : Oui, les autres jours, c'est ma mère qui fait les courses
Vse : Quelle chance.
Cle : C'est parce que je suis occupée... (je) ne sais pas quoi acheter
Vse : Achetez du pâté de viande avec de la farine ou du pâté de porc pur, c'est encore chaud
Cle : Faites-moi voir le pâté de bœuf, est-ce qu'il y a beaucoup de farine dedans ?
Vse : Voilà, goûtez un morceau, je vous assure que c'est bon
Cle : Oui, oui, c'est bon. C'est combien pour cent grammes ?
Vse : Vous voulez combien ? Je ne vous vends pas cher
Cle : Donnez-moi trois cents grammes
Vse : C'est juste trois cents grammes. Je vous prends dix mille, il fallait onze mille cinq cents
Cle : ((la cliente paie))
Vse : Qu'est-ce que vous voulez encore ?
Cle : La pâté pure porc, c'est combien ?
Vse : Ça dépend, le pâté parfumé à la cannelle, c'est trois mille et ...
Cle : Deux mille cinq cents pour le pâté parfumé à la cannelle
Vse : Non, je vous dis un prix juste
Cle : (je) aime bien marchander. Alors, donnez-moi deux cents grammes
Vse : Trois cents grammes, prenez tout
Cle : Non, enlevez cent grammes, j'ai déjà le pâté de boeuf... dix mille de pâté de bœuf et six mille de pâté pur porc, voilà je vous donne vingt mille
Vse : Oui. Je dois vous rendre quatre mille, c'est ça ?
Cle : Oui. ((la cliente prend la monnaie)) Je rentre (Au revoir)
Vse : Oui, vous rentrez (Au revoir)

Interaction 17

Chez une marchande de germes de soja

- Cle1 : C'est combien les cents grammes de germes de soja ?

- Vse : Vous achetez pour «ouvrir mon magasin». Mille pour trois cent grammes
Cle1 : Trois cents pour cent grammes pour avoir un chiffre rond
Vse : Combien achetez-vous ?
Cle1 : Une livre
Vse : Bon, c'est parce que vous êtes la première cliente...
Cle1 : Prenez les germes au centre... C'est meilleur
Vse : Ils sont tous pareils... ((...)) ((pèse les germes de soja)) Voyez, regardez bien la balance, plus d'une livre
Cle1 : C'est bon
Vse : Mille cinq cents
Cle1 : Voilà, je te donne mille six cents
Vse : Vous prenez de l'échalote pour les cents dôngs qui restent
Cle1 : Non, je viens d'en acheter beaucoup
Cle2 : Vendez-moi trois cents grammes de germes de soja
Vse : [Vous avez quatre cents ? J'ai seulement un billet de cinq cents
Cle2 : Vendez-moi trois cents grammes de germes de soja
Vse : ((à la cliente 2)) Attendez un peu, je rends de l'argent
Cle1 : [Je vais voir... Non, je n'en ai pas, bon, cent ((...))
Je viens d'«ouvrir le magasin», il y a alors beaucoup d'autres clients ((rires)) ((la cliente 1 s'en va))
Vse : Comme ça, c'est bon ?
Cle2 : Donne-moi trois cents grammes seulement, pour faire de la salade
Vse : ... Voilà
Cle2 : Trois cents grammes de soja, c'est combien ?
Vse : Mille dôngs, s'il vous plaît ((la cliente 2 paie)) ((à une femme qui s'approche à son kiosque)) Achetez mes germes de soja, grande-sœur
Cle3 : Ça se vend à combien ?
Vse : Seulement mille pour trois cents grammes.
Cle3 : Trop cher. Mille pour quatre cents grammes, d'accord ?
Vse : Ça se vend à ce prix pour tout le marché. Si vous ne croyez pas, demandez-le à cette dame
Cle2 : Oui, c'est bien mille pour trois cents grammes
Cle3 : Trop cher. L'autre jour, c'est vendu à mille pour quatre cents grammes
Vse : Le prix change tous les jours... D'ailleurs, aujourd'hui c'est dimanche. Vous prenez combien ? Deux mille ?
Cle3 : Non, vendez-moi seulement mille. Il semble que ce ne sont pas de bons germes de soja
((Coupure))

Interaction 18

Chez une marchande de tufu

- Vse : Vous achetez du tufu ?
CL1 : C'est bon ?
Vse : C'est le tufu «Mo». Vous prenez combien de pièces ?
CL1 : C'est combien la pièce ?

- Vse : Cinq cents
CL2 : Cinq cents ? Les autres vendent à quatre cents
Vse : Ça dépend de la pièce. Regardez cette pièce, elle est grande comme ça...
CL2 : Quatre cents, d'accord ? Vendez-moi cinq pièces. Vous vendez ?
CL1 : Alors, vendez. J'achète, moi aussi, cinq pièces. Je vais les cuire dans l'eau et les tremper dans le «mam tôm»
Vse : ((acquiesce de la tête, choisit les pièces de fromage de soja et dit au client1)) cinq, voilà, ce sont toutes des grosses pièces. Seulement deux mille
CL1 : ((lui tend un billet de 5 mille)) Rendez-moi trois mille, s'il vous plaît
Vse : ((donne la monnaie au client 1 et dit à la cliente 2 qui est en train de choisir les pièces de tu fu)) Doucement, s'il vous plaît, doucement, sinon vous casserez tout... Laissez-moi choisir. Cette pièce ?
CL2 : Oui, et la pièce à côté
Vse : Elles sont toutes pareilles... quatre, cinq, vous prenez davantage ?
CL2 : Non, cinq pièces, c'est suffit
(le client paie et s'en va)

Interaction 19

Chez une crêmière

- Vse : De quoi avez-vous besoin ?
Cle : Vous avez le yaourt Vinamilk ?
Vse : J'en ai beaucoup ? Vous prenez le yaourt aux fraises ou à la vanille ?
Cle : Donnez-moi des yaourts aux fraises. Mes enfants aiment seulement le yaourt aux fraises... J'achète vingt pots
Vse : ((à sa sœur)) Apporte-moi vingt pots de yaourt aux frais. ((à la cliente)) Qu'est-ce que vous achetez encore ? ((à sa sœur)) Vite, vite, dépêche-toi
Cle : Un carton de nouilles aux crevettes... encore quelque chose que j'ai oublié, ah, une livre de thé, le thé à quatre mille... et un kilo de sucre
Vse : Nouille Vifon ou...
Cle : [Vifon à 36 000 dôngs le carton
...
Vse : Un kilo de sucre, thé... Yaourt à vingt deux, rabais d'un mille, donc yaourt à vingt et un ... ((...)) C'est cent cinq mille en tout
Cle : Combien ?
Vse : Cent cinq mille
Cle : Cinquante... soixante-dix ... et cinq, voilà cent cinq mille
Vse : Oui : : N'oubliez pas de revenir la prochaine fois
Cle : D'accord