

乐活·讲述

“我的老板是自己”之

王进正在干活儿



但凡跟王进打过交道的人,很少有不会夸他的。他从胡乱张贴揽活儿的广告,也从从不讨人嫌地给客户打推销电话。酒香不怕巷子深,他的生意都是好口碑吸引来的。人们排着队请他装修房屋——没错,他是某装修公司的项目经理,俗称包工头,家装、工装他都干。

□记者 张丽娜
通讯员 木木 文图

这个包工头挺实在

这个修车的很憨厚

□记者 张丽娜
文图



忙碌中的杨顺锋

杨顺锋的指甲缝就没干净过,总有黑乎乎的一层污垢,洗都洗不干净。这是修车师傅的特征之一,杨顺锋干这行已经6年多了。

他的店在中州东路北侧一个不起眼的角落,在门前空地上密密麻麻地停放着各式电动车、摩托车。若不是招牌上写着修车铺,人们八成会以为这儿是卖二手车的。有个老师傅专程从十几里外跑来换电动车电瓶,因为这儿要价便宜,活儿也做得细致。

喝了两回酒,拜了好师傅

王进看着不像干粗活的包工头,他衣着干净,人又年轻——还不满30岁,走路腰板儿挺直,就跟小白领似的。

他是打南阳来洛阳谋生的退伍军人,来了好多年了,起初在本市某美术学校打工,帮人家进行市场开发。“干了一年多,觉得没意思。我喜欢动手性强的工作,就想自己干点儿啥。”干啥呢?王进想到了洗车,洛阳私家车越来越多,给人洗车应该挺赚钱的。想法不错,可是洗着洗着,他又没兴趣了,洗车技术含量不高,单调。

3年前,朋友介绍王进认识了一位湖北师傅。那师傅当了二十七

年装修包工头,活儿好,人也实在。王进听说,湖北师傅年收入二三十万元,很是动心,就想拜师。他们一起喝了两回酒,湖北师傅不端架子,领王进入门,将所有经验倾囊相授。

王进在部队时,是做地面爆破的,对电路连接很熟悉,于是专攻水电。帮人走水电,起步价每天200元,多了每天能挣五六百元,“钱”景可观。可是王进不满足于单打独斗,加入一家装修公司。

王进邀请了几个搞装修的兄弟一起干,大家分工合作,成立了一个项目部。“泥瓦匠、木工、漆工,加上我,一共六七个人。”他是组织者,自然而然当了头儿。

3天完工,多1个小时都不行

眼下装修业竞争白热化,良莠不齐的装修小分队满天飞。王进不管同行使啥招数,他只使一招:说到做到。

有一回,他接了一个活儿,帮一个急着开业的老板装修隔音墙,敲定工期3天。“第一天,我带了两个人,从早上忙到半夜,才干了1/3的活儿。重头活儿还在后面,算算时间不够用,我急坏了!”

活儿干到一半,借口料不够、工期不够,临时加价,这是许多装修队的惯用招数。

王进不屑于此。他紧急召唤了两个师傅,连轴转赶活儿。第一天,客户还盯着他们干活儿,熬到第二天,见他们又忙到半夜,撑不住了,回家睡觉去了,在走前交代王进:“你们别太累了,早点儿回去休息吧,大不了我推迟两天开业。”

王进说:“那不行,我答应你3天完工,多1个小时都不行。”第三天,他带着兄弟们照旧忙活到半夜三更,总算按期交工。客户十分感动,非要多给他们几百元:“你别不好意思,你要是不收,我就不好意思了。”

“老房子改造,出工不出活儿。过去的老线路,一个人一个走法,有时候忙活一天,才能查出来到底哪儿出了问题。就算这样,也绝对不能急,电老虎会咬人,在走线路时不能埋下任何隐患。”王进说。

现在说大话、假话、空话的人太多了,说到做到的王进就成了香饽饽。

王进打趣说,他是“过去搞爆破,现在搞建设”:“我现在月收入七八千元,不算多。不过照目前的发展情况看,再过几年,估计就比我师傅挣的钱多了。”

修车铺常有,好师傅不常有

杨顺锋是汝阳县人,今年36岁,长得敦敦实实的。他长年在户外劳作(店里堆满车配件,无处下脚),一张脸黝黑,更显稳重、朴实。

他原是搞模具铣(xi)床的,早年在深圳打工,因为技术精湛,被学徒们奉为师傅,月薪三四千元。那是在2007年之前,这收入令同乡咋舌。

“后来有了孩子,不想在外漂着,就回洛阳了。”正赶上电动车走俏,杨顺锋敏锐地觉察到,修理电动车是一个阳光行当。“我跟着别人学修车,学得差不多了,就在安乐镇开了一个店。”前半年等于“交学费”,杨顺锋从北京买了一台据称能自动修复电动车电瓶的机器,

花了1万多元,结果根本用不上。“机械有时候不靠谱,还是人的技术可信。”

初入修车领域,杨顺锋的技术并不纯熟。车出的毛病千奇百怪,有的情况师傅没教过,他只能自个儿摸索。杨顺锋从小就爱鼓捣这鼓捣那,在成家后,家里的电视机、洗衣机从没找别人修过,都是他自己搞定。

“要是心里没把握,觉得车没修到位,就不收钱,把话跟人家说清楚。”他讨厌糊弄人,“你凑合着把车修好,顾客骑走了,没两天车又坏了,人家肯定会骂你,以后咋还能找你修车?”

大活儿接,小活儿也不嫌弃

慢慢地,经验累积起来了,一通百通,他眼睛一看,耳朵一听,就知道车子出了啥毛病。

许多修车师傅喜欢接大活儿,因为大活儿挣钱多,那种既费事儿挣钱又少的活儿,没几个人肯干。杨顺锋肯干。一个女顾客的电动车支架坏了,别的修车铺都说这得换新支架,他们没那配件。女顾客找到杨顺锋。杨顺锋说,这是小毛病。他指挥着徒弟敲敲打打近半个小时,换了一个新螺丝——旧支架还能用,他认为没必要要换。

女顾客眼瞧着人家忙活了许久,估摸着咋也得一二十元吧,结果店家只收了两元。女顾客既高兴又惊讶:“麻烦了大半天,只收这么点儿钱,我都不好意思了。这师傅真厚道,以后我修车就来这儿了!”

这样的经营方式,这样的收费标准,可以想象,赚不到什么大钱。“比在深圳打工强不到哪儿去。”杨顺锋的老婆说,“好在家门口,接送孩子方便。”他们租的房子就在修车铺附近,到了饭点儿,老板娘就回去做饭,做好了用饭盒拎过来,让丈夫和学徒吃。

时间久了,饭就凉了。杨顺锋从早到晚忙着修车,基本上没有按时吃过饭。老蹲在地上干活儿,双腿承受着重压,一般人早受不了了,他却说:“习惯了就好,踏实干活,心里舒坦。”

吃得饱,睡得香,一家老小平安健康,杨顺锋很快活。“无论啥时候见他,他都是笑眯眯的。”顾客说,杨老板的笑脸让他很羡慕。

每个人都有故事,再平凡的人也有自己难忘的故事。您在生活中经历的那些悲欢离合,那些喜怒哀乐,那些尴尬伤怀,那些有趣的、感人的、曲折的、温馨的故事,是我们想倾听的旋律。如果您愿意,请讲给我们听。报料热线:13383792808。