

乐活·讲述

洛阳夫妻

西安打拼记

□记者 张丽娜
通讯员 石贝贝 文图

季红梅和石宗卫是

一对儿老实巴交的农村夫妇，多年前离开故土李村镇(今属伊滨区)去西安谋生。今年春节期间，他们回到洛阳，于是我听说了一段洛阳人勇闯西安的奋斗史。



全家福

1 咱就在这儿不走了

季红梅长了一张圆脸，笑起来眼睛眯成缝，泼辣大方，快人快语。石宗卫留着小平头，沉稳内敛，在妻子说话时，他安静地听着，间或补充两句。

以前，夫妻俩可没这么默契，结婚的头十年，他们俩三天两头吵架。石宗卫好赌，把家当都输光了。季红梅只得回娘家借钱当本钱，在街头卖酱肉，将就着过日子。

1999年，村里有个人找到石宗卫，可以说介绍他去西安铺木地板，铺一平方米木地板5元工钱，一天铺30平方米，就能赚150元!

石宗卫被说动了心。季红梅也很兴奋，她又借了500元，给丈夫做盘缠，送他上了火车。

石宗卫一到西安就干上了活儿，虽然很累，但收入比种地、卖酱肉多多了。

2000年秋，季红梅把孩子托付给公婆照看，准备去西安看望丈夫。到了西安，正赶上石宗卫在做工，地板店老板缺人手，她就跟着去工地帮忙铲地板胶。铲一天能挣10元，还管饭，她很知足。

工地在新开业的大家具城里。有个人路过，问地板多少钱一平方米。石宗卫答：“85元。”老板鼓励铺地板的工人推销地板，石宗卫每卖出一平方米地板，可获3元提成。

没想到这笔买卖竟然成交了！那个人买了70平方米地板，石宗卫净挣210元。

嘿，卖地板可比铺地板省劲儿，动动嘴皮子钱就来了！季红梅觉得自己也能干这活儿，干脆留在西安不走了。

2 一语点醒“讨债专业户”

家具城里要装修的商户很多。有个装修公司的包工头说，他可以跟这夫妻俩合作，但得先铺好地板再给钱。

石宗卫犹豫了，对妻子说：“这个包工头不实在，别人都叫他‘贾公’——‘假公’，万一咱把地板铺好了他不给钱咋弄？”

季红梅说：“多接活儿才能多拿提成，干了再说吧。”

待地板铺完，“贾公”果然赖账了，拖欠了一大笔地板货款不给。季红梅和石宗卫多次讨要，“贾公”索性摊了牌：“我把钱都花光了，没钱还你们……”

那年过年，季红梅一个人回了老家。“贾公”欠债太多，跑了，石宗卫被地板店老板扣留在西安。两口子忙活了大半年，辛辛苦苦挣的钱，大部分替“贾公”还账了。

季红梅咽不下这口气，回西安后，啥也不干了，到处找“贾公”，俨然成了“讨债专业户”。一个商户同情他们的遭遇，劝季红梅：“小季呀，在外做生意的都有死账，光顾着讨账，不去做生意，只会越来越被动。生意场上没有永远的朋友，只有永远的利益。只要经营好人脉，利润滚滚来。”

季红梅豁然开朗，从此转变思路，变讨债为挣钱。她把3岁的女儿接到西安，背着闺女、坐着公交车满西安转悠，见到哪儿挂着彩条布，看着像要装修的工地，就去推销木地板。

过去的生意，多是相熟的雇主介绍的。这回是生地生人，她脸皮薄，心里犯怵，在门口转了二三十圈，最后一咬牙一跺脚，鼓起勇气进去推销：“要能谈成，就能挣钱；谈不成，大不了被撵出来，反正西安也没人认识我。”

也是她运气好，初战告捷。季红梅留了一个心眼，绕过地板店老板，直接联系地板厂拿货。石宗卫则领着老家的一帮兄弟铺地板。这笔单子，除去地板成本、运费、工费，两口子净落了不少钱。

3 “挣够20万元咱就回老家！”

夫妻俩信心大增，愈战愈勇，到2001年年底一盘算，净赚三四万元！

在老家盖座房子才花两万多元，咱一年能挣一座房子呀！两口子激动得睡不着觉，商量着在西安再干几年，等挣够20万元就回老家去，盖一座新房子，再弄六七万元在镇上开个店做买卖，剩下10万元存进银行。

“哪知道，生意一年比一年好，挣够20万元还想挣30万元，我们就一直留在西安了。”人生多变而人心不足，是季红梅多年以后才明白的道理。

事实上，外面的世界并非那么精彩。有一次，季红梅拉了一个大单子，客户要买1000平方米地板，货到付款。也就是说，夫妻俩要先垫钱从地板厂提货。“光是订金就得五六万元，咱的钱周转不过来，付不起呀！”石宗卫有一个亲戚在西安，夫妻俩向亲戚求助，希望借点钱救急，但一分钱也没借到。

两口子很沮丧：“要是在洛阳老家，亲戚们多着呢，借钱哪有这么难？在西安人生地不熟的，啥事儿都不好干。”不过，两口子的犟劲儿上来了：人争一口气，咱不能叫外地人瞧不起。

季红梅软磨硬泡，好话说尽，最终说服客户先付了一笔货款，又求地板厂先发货后结账，终于做成这单生意，3天挣了1万元。

2002年10月，西安某部队要铺抗静电地板，面向社会公开招标。竞标的有15家地板代理商，季红梅和石宗卫作为厂商代表，打败实力强大的竞争者，抢到了订单。“俺业务熟，本身就是铺地板的，有理论又有实践，招标方问啥俺都能答上来。”

按照惯例，这一单需要他们先垫18万元地板订货款，地板铺好后再结账，但夫妻俩手里只有7万元。到嘴边的肥肉岂能让它跑了？季红梅赶紧回到老家找亲友们帮忙。洛阳亲友果然给力，立刻帮他们凑足了钱。

一周后，部队负责人验收地板，非常满意，全额付款。季红梅夫妇一下子挣了十几万元，从此在西安站住了脚。

4 在哪儿咱都是洛阳人

季红梅时常回忆起他们初到西安时的场景：一家三口租住在城中村的一个小屋子里，每月房租50元，家里没厕所、没厨房，只能在门口支个液化气灶做饭；夏天没风扇，孩子热得出痱子；两口子干活儿时，孩子自个儿趴在工地上画画……

如今，这些苦难已经成为历史。夫妻俩不但在西安买了房、买了车，还在建材批发商城买下一间商铺，挂牌成立了宏梅装饰有限公司。“再也不用四处推销地板了，各个厂家主动找上门，请我们代理他们的地板，而且免费铺货。生意越来越好，路越走越顺畅了。”季红梅感慨。

她和丈夫很有底气，这底气来自于生意的兴隆、银行的存款，也来自于家乡父老的支持。身在他乡为异客，事业的成功，并没给夫妻俩带来归属感。他们每隔几个月总要回老家一趟，不然就觉得心里不踏实。有人问季红梅是哪里的，她出口便说是洛阳人：“在西安待了十四五年，还是觉得自己是洛阳人，还是想回家。”