



1 “装修房子是个良心活。”

1月8日上午，在瑞德摩尔一户刚刚装修完毕的新房中，老王敲敲这个柜子，试试那个开关，再三确定没有任何问题之后，他打开了所有的柜门，所有房间的窗户也开成了适合的角度——既方便甲醛的挥发，又不至于让房间落满灰尘。

这是老王在春节前装修的最后一套房子，就在头一天晚上，房主请老王吃了一顿大餐，喝了一点小酒，标志着这套房子所有的装修工作正式完结。在最后结算装修费时，房主有感于房子的装修质量，竟执意要多给老王3000元的装修费，被老王拒绝了：“多一分钱都不能收，那不是我自己挣的，就不是我的钱。”老王按照最初约定的价格收了装修费，然后和这位在当教授的房主成了朋友。

几乎所有让老王装修过房子的房主，最后都和老王成了朋友。而这些老主顾，又给老王带来了源源不断的新客源。“他觉得我装的房子质量好，也不是那种斤斤计较的人，自然就愿意把要装房子的亲戚朋友都介绍给我。”老王说，装修过的客户，有同事之间相互介绍的，也有兄弟、父子，甚至一家两代几口人的房子，都是老王装修的。

“我和某某某的关系很好的。”在采访过程中，老王频频出现的这句口头禅，总是带着一股骄傲炫耀的语气，因此特别容易在整个低调朴实的语言风格中被捕捉出来。话语中的某某某，自然是他曾经的客户，可能是某位大学教授，也可能是某个单位的领导，总之都是“有文化的人”，这是老王在所有顾客中异常偏爱的一个群体：“有文化的人讲道理，好沟通。因为我自己没啥文化，要是再遇上不讲道理的客户，很郁闷。装修房子最忌讳的就是房主和工人沟通不好，干活的工人累死了，房主对装修效果又不满意。”

老王在装修过程中喜欢和房主“商量着来”，房主告诉老王想做成啥样，老王再给出建议，沟通、改造、确定、施工，最后出来的效果总是皆大欢喜。有时候，房主会提前找人设计装修图纸，老王若觉得设计并不合理，就拿着图纸去和房主沟通。“有一次，房主提前设计好的图纸，我装修的时候根本就没用，全部都是按照我的建议做的。装修完了，房主就后悔白花了几千块钱去做设计。”老王眼中掠过一丝明显的得意之色，仿佛是赢了某场擂台的对决。

除了最终呈现的装修效果，老王更注重的是房子的装修质量。“装修里面门道可多得，一般人装修房子，不可能把所有的门道都搞清楚。”老王打比方，就算是某种广告中常见的名牌原料，同一个牌子也分出许多质量不一的系列产品，而这些门道，外行人很难精通。

“装修房子其实是个良心活。有些板子，表面看起来一样厚，其实质量有好有坏；而有些东西，比如水、电的布线，都不在明面上，你要是糊弄了，房主不一定会知道，但是你知道自己做得不好。”老王说，他并不否认在家装行业里总是有个别糊弄房主的同行，让人感觉不那么舒服。

有一次，老王在市场买板材时恰好遇到一位认识的同行，眼看着同行买了一堆质量有欠缺的板材，老王有些看下去，忍不住问道：“你买的这板材能用吗？”同行笑答：“管它呢，我装修完拿钱就走了，等房主发现不结实的时候上哪找我？”

明知这种现象在同行中并不鲜见，老王还是因为这件事琢磨了许久：“对于有些装修来说，装修房子可能是一锤子的买卖，拿了钱就走了。但是对于房主来说，装修是一件大事，很多人可能工作一辈子，也就买得起一套房子。所以我们做装修的，一定要凭良心做事，也要为房主多想一想。装修房子是个良心活。”老王再一次强调。

老王说，他装修房子的时候，不管是看得见的还是看不见的活，都在房主可接受的范围内选择尽量好的材料，因此，同样面积的一套房子，尽管他的报价比有些同行要略高一些，可是真正赚的却总是比别人少。

“钱挣得少些，但是朋友交得多。少些就少些吧，只要我不亏就行了。”老王憨笑。

老王其实不老，在许多房主的口中，喊一声老王，也许是觉得亲切，也许是值得信任。老王用良心搞装修，用诚意交朋友，用“会来事儿”做生意。

其实，老王就是个有乡愁的外地务工者。

老王仔细检查贴好的壁纸。

用良心干活的装修工老王

2 “荒年饿不死手艺人。”

老王叫王吉富，是江苏宝应人。老王其实并不老，今年46岁。17年前，在兰州的家装市场刚刚活跃起来的时候，跟着老乡来到兰州。在此之前，王吉富已经在外务工好几年，基本上都是在长三角地区辗转，一座城市最长的时候可以呆上两年。

王吉富12岁那年，父亲因病去世，生活开始出现危机。紧接着又包产到户，王吉富家里分到的几亩旱田，之前一直都是种棉花的，一颗稻米也没有，因此在长达半年多的时间里，王吉富家里陷入了“粮荒”的绝境。

年少的王吉富体会到生活的困顿和艰辛，开始带着比自己小两岁的弟弟帮母亲种田、喂猪，做各种各样永无头绪的农活，念书的事，无法放在心上。

旱地收成微薄，贫困的生活经年没有起色，在王吉富18岁的时候，母亲决定送哥俩去学手艺。“我母亲是个特别能干的女人，她说荒年饿不死手艺人，就送我去学了木工，送我弟弟去学了瓦工。”

18岁的王吉富做了别人的学徒，遇到的第一件难事就是交学费。“一个人大约是150斤米，几百元钱。我们家连一个人的学费都凑不齐，何况是我和弟弟两个人。”好在早年出嫁的姐姐算是嫁了一个殷实人家，姐夫替王吉富兄弟俩交了学费。

说是学徒，其实师傅也只教一些推、刨、卯的基本功，甚至还经常打发学徒去给自家做农活，真正的手艺，全靠自己琢磨。两年后，20岁的王吉富凭着心灵手巧顺利出师。

王吉富的第一份工作是在常州的一家工地上做木工，一天打两条长凳，给5元的工钱。为了省钱，王吉富一天三顿饭都吃开水泡米饭，倒点酱油，加点盐，偶尔能再加点油，就已经是美味大餐。埋头苦干再加上节衣缩食，到年底返乡的时候，王吉富怀里居然揣了1000元钱。“高兴啊，第一次拿到那么多钱。我狠下心，给自己买了一件80元的呢子中山装，给母亲买了好多补品。”对于第一次挣到钱的心情，王吉富在26年之后仍然记忆犹新。

生活自此有了改变，3年后，王吉富用自己挣来的钱修起了新房子，第二年娶了媳妇。他说：“回头想想，当年多亏了我母亲，若不是她坚持送我们去学了手艺，也不可能有今天的生活。”如今，王吉富已经在老家的县城里买下了一套楼房，自己做的装修，“家具买的都是名牌”。他还翻修了乡下的祖屋，新修的大院是整个村庄里最气派的。弟弟曾经因为家庭贫困，做了别人家的上门女婿，“现在挣得比我还好。”

1997年，王吉富第一次跟着老乡来到兰州打工。有一位同乡在和平饭店附近做装修，王吉富觉得同乡一个人不容易，就经常利用空余时间去给对方帮忙打杂。时间久了，同乡看出王吉富是个老实人，就建议王吉富出来自己做，“当时是同乡给我介绍的第一单生意。”

从第一单生意到现在，王吉富已经在兰州呆了17年，连自己也不记得见过多少人，装修过多少套房子，总之别人口中的称呼从“小王”熬成了“老王”。

3 老王的乡愁

吃完中午饭，老王去了雁滩家具市场，他要去帮一位朋友买壁纸。那个人是之前的一位客户，当时装修的时候没有做电视背景墙，现在想补做，打电话给老王，老王欣然应允帮忙。“他信任我，所以直接叫我去帮他买，买回来贴上就行了。”这种信任让老王很受用。对他而言，客户的信任，几乎等价于自己的职业尊严，“我会用心帮你做，但是我也要相信我，尊重我。”老王喜欢装修完工之后就立刻结清所有的钱款，之后不管出现什么问题，只要打电话给他，他几乎是随叫随到。

“还是好人多！有很多人，我的活还没干完呢，就先把钱都给我了。”老王觉得这是对自己最大的肯定，就更加用心做后面的事，“反正我不会叫房主吃亏。”有时候心情好了，一些原本不在协议之内的简单加项，也就随手赠送。有些房主跟老王关系处得好，会经常请老王吃饭，送点烟酒，老王也就礼尚往来，该请吃饭请吃饭，该请喝酒请喝酒，每年回家还给个别投脾气的房主带一些礼物回来。

“给一位房主装修完婚房，关系也处得好，后来他结婚的时候还给我发了请帖。”红红的请柬在老王眼里，简直就是一本荣誉证书，他高高兴兴地包了个大红包参加婚礼去了。

兰州的生意顺风水顺，唯一一在老王心头的，就是17年来的乡愁。

来兰州17年，老王每年只在年关时回老家过几天年。“我从来没有提前买过火车票，因为不知道活哪天才可以干完，所以没办法计划回家的时间。我都是买了票就上

车，17年来每次回家都是站票。”每次回家过年，一只涂料桶是老王唯一的“标配”，看到哪有点空，就一路坐回去了。

母亲如今已经80多岁，独自一人生活在老家乡下，平日里全靠乡邻们照顾。儿子今年已经大四，去了北京实习，20多年来，老王和儿子真正在一起相处的所有时间加起来，还不足两年。“儿子很直接地说，他跟我一点感情都没有。是我没有尽到一个好父亲的责任。”老王情绪低落，无奈的酸楚几乎要将这个刚刚还在满足于今年17万元收入的中年男人淹没了。“儿子说，以后等他结了婚生了孩子，他会自己带着孩子，陪孩子一起长大。”说到这里，老王又有些释然：“我是穷苦人家出来的，没有条件陪着儿子长大，但是我给他创造了能让他陪着他的孩子长大的条件。”

在老王的计划里，帮客户贴完壁纸，他就要回江苏老家了。今年比往年提前一个月回家，是因为要搬进县城的新居了，那是他为儿子的未来筹备下的房子。“过完年还来。我要一直在兰州干到60岁，60岁了就回老家。”老王蹲在地上比划起来，“这是我新修的房子，房门前是我自己修的一条3米宽的水泥路。路这边是稻田，那边是荷塘，荷塘里养着好大的鱼。夏天的早上，骑着电瓶车走在路上，空气里满是荷花和青稻的清香……”

老王的乡愁，已经随着记忆里的清香，提前回乡了。

文/图 本报记者 赵莉 实习生 王文通



离开前，老王细心地替房主打开所有的柜门和窗户，以便甲醛挥发。