

➡➡我对介绍人说,我要找的对象,第一,人品好,要孝顺长辈,要诚实善良,勤劳朴实,第二,相貌要端庄,我这也是对下一代负责哦！

【过去时】

●我是江苏扬州郊区人，我家离扬州市区还有七十多地呢！我是家中的老大，1964年出生的，妹妹比我小了四岁，我们家就兄妹两个。在我们那个村，养两个孩子的就我们一家，别人家至少是四个呢！倒不是我父母有计划生育的意识，就因为我妈妈身体很不好，生下我妹妹后，体质更加差了。说起来也是奇事一桩，我七岁那年，妈妈病得很重，县城医院都说治不好了，就抬回家等死吧，后来真“死”了，没有气了嘛，亲戚邻居帮忙给她换上“送老衣”，按照农村的习俗，尸体要在家放几天再落葬，我虽然年幼不懂人事，但是看着爸爸愁苦的脸，听着奶奶的哀叹和亲戚、邻舍们沉痛的表情，懵懂中我最大最深的感受就是，妈妈要撤下我们走了，我以后就没有妈妈了！我啼哭不已，我那三岁的妹妹受我影响也是泪流不止，至今我还记得，我牵着妹妹的手，对着“死去”的妈妈伤心大哭的情景。

谁也想不到，在落葬的前夜，我妈居然“复活”了！她起身叫我爸说，嘴巴干，肚子饿。家里人当时都吓坏了，我奶奶说：我们对得起你呀，是准备厚葬你的呀，看在两个孩子的份上，不要祸祸我们呀！我妈说，我又没有死，厚葬我干什么？我爸惊恐万状地问，你是人还是鬼？不要吓我们呀！

你说奇怪不奇怪？我妈“复活”后，原先的病居然好了，这事作为“奇闻异事”传遍了整个公社，没有办法解释这是怎么回事，放到现在，媒体啊，科学院啊，医生啊，会上门来采访、调研，那时正是“文革”嘛，这样的事属于封建迷信，不能公开议论的。

对我来说，妈妈是失而复得一样的宝贵，我高兴啊，那么小，我就在心里对自己说，要让妈妈开心，不要惹妈妈生气。穷苦人家的孩子懂事早，我做力所能及的家务，带妹妹玩，从不在外面疯玩闯祸，读小学了，为了让妈妈高兴，我认真读书做作业，听老师的话，在邻居、老师们的眼里，我是难得的好孩子。

高中毕业，我没有考取大学，差了二十五分，爸妈说，再复读一年，明年再考一次。我想了好几天，我问自己，复读一年能考取大学吗？回答是：不确定，不知道。我想，要是考不取，不但瞎花了家里宝贵的几百块钱，还打击了自己的自信心，也浪费了自己的时间，划不来啊！

我跟爸妈说，不去复读了，我找地方学个手艺，早点自立吧！我爸找我那在县城当干部的远方大伯商量我的前途，大伯说，最好复读，对农村孩子来说，读大学是跳出农门的唯一出路了。那时，国家还包分配嘛，就是中专毕业，也是响当当的国家干部了。大伯后来还上我家劝过我，我还是坚持，学个手艺，早点自立。

要知道，那时我家的经济状况很差的，爷爷奶奶都在生病，花费很大，经常是要借钱给他们看病抓药的，这样的家境，我怎么忍心花几百元去复读？

后来大伯把我介绍到县城的工程队当学徒，每个月有十六元的工资，上世纪八十年代，这十六元很值钱的哦，我记得清清楚楚，我自己每个月花八元，还有八元给我妈补贴家用。

我在工程队干了五年，五年里，我学会了电工、瓦工、木工，学会了看图纸，粗通了造房子的整个过程。我觉得，呆在县城的工程队不是长久之计，要想翻身，要想让家人过上好日子，我必须带着手艺去大城市闯荡，那里机会多，平台大，我在那里可以有长进，可以赚到更多的钱。

●我是1988年来上海的。那时候的上海，房屋装修才拉开帷幕，市场的需求很大，利润也很大，纯利润至少有20~30%。问题是，好的师傅不多，很多装修做得很粗糙，放到现在，这样蹩脚的质量，房主人是绝不会付工钱的。那时的人，要求低，眼界也不高。

最初，我是在一个南通人开的装修队打工的，老板开给我的工资是一天五元，不包食宿的，我们一般给谁家装修，就住在谁家。吃饭呢，就是每人每天拿出八毛钱，买来米、菜自己做着吃，这样节省不少钱呢！要是遇到心善、大方的房主人，会买些熟菜、香烟犒劳我们。

我在这个装修队干了一年半，在这段时间里，对上海有了一些了解，对这个行业我很看好的。只是，我对呆在这里继续打工完全没有了胃口，为什么？感觉没有前途。在这里，也是干好干坏一个样，大师傅5元一天，小工3元一天，不公平啊，我也十分反感其他师傅偷工减料的行为，我感觉吧，房主人拿出一大笔钱让我们装修，我们就得对得起人家的信任，是吧？你偷工减料了，当时人家没有觉察，一两年后麻烦出来了，你让人家怎么办？你干的这不是缺德的事吗？

我在看不惯中考虑自己下一步该怎么走？我想，上海的装修市场很大，凭着我的手艺，更凭着我的诚实，我相信，这里有我做不完的工程，“勤劳致富”不是口号、不是梦。

我就这样“单飞”了。我找了几个手艺不错、品行也不错的师傅，跟他们说，我打算自己干了，以后接了单子，我会找上你们一块儿干，有钱大家赚嘛，我就希望大家对单子负责，我们做得好，做出口碑、做出信誉了，就不愁没活干，没钱赚了。

我算是上海滩第一批马路装修游击队队长吧，呵呵，我用黑炭笔在小木板写上“全套装修、价格合理、一次装修、终身保修！”我接的第一个客户是闸北区延长路上新工房，实地看房时，我发现这是一个新居民小区，客户群集中，我对主人说，你是在这里接的第一单，我给你八折优惠，另外再送一个额外项目，新房保洁，但是我有一个要求，就是，以后有人来你家看装修效果，一定不要拒绝。

那时的人好说话。听说可以给几百元的优惠，立刻就答应了我的要求。这套二室一厅的房子，我们做了一个半月，交房时，房主人夫妇高兴得不得了，对我们的装修效果和质量赞不绝口，我们的认真负责给我们带来了好运，那两口子都是热心人，遇到来他们家看房的邻居，都会为我们做广告，那一年，我们在这个小区做了二十六个活。

我是个心很平的人，我们的装修利润比同行低，装修质量却比同行高，而且，我们就有那个底气说，一次装修，终身保修！我们就是靠着质量和口碑拿下源源不断的单子的。好些房主人会替我们做宣传、拉生意，还有的客户，后来买新房子了，也会找我给他装修。

我在上海干得不错，也积攒了不少钱，我成了家里的经济顶梁柱，

情事

倾诉与聆听,城市人的情感故事。
请勿对号入座。

组合II

我记忆中的初恋故事

口述/老夏 文字整理/阿米



好心有好报

我这个没有考取大学的农家子弟，凭着自己的手艺，让我的爹妈和爷爷奶奶过上了好日子。在我们老家人的眼里，我算是成功者，是很了不起的老板了。

●让我爹妈担忧和纠结的是，我都二十六岁了，还打着光棍，在我们老家，男青年一般二十三岁就结婚了。我这个人脑子还是很清楚的，男人嘛，一定要有自己的事业，所谓的事业，在我看来就是养家糊口、让老婆孩子过上富裕生活的本事。做不到这个，就不要结婚成家嘛。现在，我总算有了这个能力，所以，我不再拒绝别人的说媒。

我对介绍人说，我要找的对象，第一，人品好，要孝顺长辈，要诚实善良，勤劳朴实；第二，相貌要端庄，我这也是对下一代负责哦！

那年我回家过年，在介绍人的牵线下，我看了好几个对象，最让我称心如意的是邻乡的秋美，她相貌很秀气，最让我动心的是她的性格，安静，温柔，而且呢，还带着姑娘的娇羞，这个很难得，我喜欢，不像有的女孩，说话和神态就一副资格很老的样子，谁吃得准你以前做过什么啊？我感觉秋美是个干净、文静的女孩，这是我要找的对象。

秋美比我小了五岁，她告诉我，他们家兄弟姐妹四个，她是老二，哥哥当兵去了，她高中毕业本来想去大城市打工的，可是爹妈不同意，要她留在家里照顾地里和家务活，再说，也不放心她一个人去陌生城市。我也说了我的经历和现状，完了，她轻轻地说一句，我听好几个人谈起你呢，说你本事大。我说，我也没啥本事，我就是凭诚实做人、踏实做事，靠手艺吃饭。秋美说，这就是本事啊。

我们就这样相互看上、相互爱上啦！秋美上门，我爹妈很称心，我去秋美家，未来的丈人丈母娘对我也是很满意。正式定亲后，我花了五万元拆了老屋，盖了一幢小洋楼。当年的国庆节，我们就结婚啦！

婚后秋美跟着我在上海呆了一年，有了孩子后，她回了老家，本来我们商量，等孩子稍微大了，我们一家三口在上海团聚的，想不到，家里接连出了几个重症病人，先是我奶奶，后来是我妈，再后来她爸也得了胃癌，就这样，秋美成了主要劳动力，伺候病人，陪病人去医院，很辛苦啊。我在上海努力赚钱，秋美在老家代替我尽孝，也真难为她了！

秋美母子在老家生活，我心里一直盘算着，要让儿子在上海受好的教育，大都市的中小学是我们乡下根本没有办法比的，我这做父亲的，有责任为儿子铺一条平坦的路。

那时上海正好出台“买房送蓝印户口”的政策，我拿出打拼多年的积蓄，二十万不到吧，在宝山区买了一套商品房，当时也只是想让儿子在上海读书，歪打正着吧，现在这套房已经翻了十倍了。

我的装修单子源源不断，有好几个人怂恿我“开公司”，起个好名字，租个办公地点，说这样生意做得大。我笑笑，不为所动。烧钱弄花架子有什么意思？我的逻辑很简单，务实不务虚，质量、信誉是硬道理，我把每单活做好了，就不愁没活干，没钱赚。

随着生活水平的提高，老百姓买房的多了，对装修的要求也越来越高，这就需要我们不断地学习，在房屋的装修设计上要有创新，创意。我订了国外的装

修装饰刊物，洋为中用，从人家那里发现亮点，触动灵感。我不知道啊，那些70、80后，很有想法，很挑剔的哦！

年轻人讲风格和效果，追求时尚和时髦，上了年纪的人呢，讲实惠，他们喜欢压价，我虽然没有公司，只是个“草台班子”，但是我做生活还是很讲规矩的，看完要装修的房子，我会做个预结算，每个项目、每个材料我都明码标价。有的客户就会嫌贵，说你这个东西怎么是这个价啊？比批发市场贵了多少多少，我就跟他们解释建材的价格和质量是怎么回事。我说，地板你可以买便宜的复合地板，但是，像电线、管子等等关键性的材料，一定要买质量优良的品牌货，绝对不能贪图便宜买伪劣的山寨产品，否则会给你们以后的居住带来麻烦。要是对方听不进，一定要用便宜货，可以啊，我就让他们自己去买，并且在合同上写明：材料为乙方自行采购，今后由材料引发的质量问题，与甲方无关。我只对我自己的行为负责，也算是自我保护吧！那些贪便宜的房主，几年后问题出来了，不好意思地找到我，请我帮忙解决，你不知道，暗装修的返修有多麻烦。

再麻烦我还是得为人家着想啊，都是普通老百姓，攒钱装修不容易，贪便宜上当也是有情有原的，你说是吧？

我这样做，在别人看来，是傻，是自找麻烦。跟我一起干活的工友也有这样的牢骚，可是这个班子我做主，我跟他们说，吃亏是福，帮人是积德。

我们的诚信和付出，给我们带来了好运，我们用不着做广告，用不着办公司，但是我们的客户源源不断啊，很多房主甘心情愿地为我们做免费广告，说我们装修质量好，服务也好，是值得信赖的。

我已经五十多了，我现在基本上就是做现场监理了，房子做到关键活了，我一定会去现场严格把关，不允许存在一点问题、半点忧患。之所以这么严格，客观上为房主，主管上还是为我们自己啊，你说是不是？说句题外话，现在有好地方存在劣质房、劣质公路和桥梁，那都是可以避免的啊，监理干什么吃的啊？验收合格的字是那么好签的吗？绝对不负责任，对老百姓不负责，等于对自己的信誉和饭碗也不负责。

●秋美和儿子是2000年来上海的，那时，我爷爷奶奶、我妈已经去世，我爸跟我妹妹生活，秋美的爸爸也“走”了，妈妈跟着当了军官的哥哥生活。秋美在老家辛苦了那么多年，到上海后，我让她呆在家里做“全职太太”，我请钟点工打扫卫生、烧饭烧菜，可是她不喜欢“享福”，好多家务事还是亲力亲为。我们的儿子基本都是她管教的，儿子很懂事，读书很自觉，很用功，品德也好，他从来不会因为家庭富裕乱花钱。2009年，儿子以高分考取了同济大学的暖通专业，拿到通知书，我眼睛都湿润了。

【现在时】

现在，老夏的儿子拿着全额奖学金，就读麻省理工学院的硕士学位，心情舒畅的老夏依旧本着诚实做人、踏实做事的原则奔忙于各个施工现场。而且他发现，年过五十的妻子越来越美了。这真是好心有好报啊。