



旷古赤水河 传世黔台酒



电话:86-021-63152788 网址:www.qiantai.com (广告)

一对生活在大货车上的夫妻，让我的内心变得丰富而知足，也更加明白了丈夫阿彬“折腾”的意义，那里包含着奋进的力量。

◆**上班时**，我开车经过一条运河三岔路口绕道小镇公路，隔两三个月总能看见一辆12米长的大货车，挂外地牌照，停靠在一座旱桥墩子旁边空地上的树荫下。货车横边栏板系着一截绳子，抻得直直的，上面晾晒被单、咸鱼、腊肉，也有衣架勾挂着女人裙子和各色衣服。我想这应该是一对跑长途货运的夫妻，揽活接单间隙进行短暂的生活休整。有一次，我放慢车速靠向马路边，接着稍微停顿了一下，看到一个女人从河里提水，倒进一只塑料大盆里准备洗衣服。她脸上化着妆，身材细瘦又高挑，是个年轻的女子。见我盯着她，她也朝我笑嘻嘻。我猜她年龄与我相差无几，就摁了一声喇叭打过招呼上路了。

这天上班时间过得特别快，我的心情很好，这多半来自那对年轻的货运夫妻，他们相亲相爱、甘苦与共，奔波在大江南北，工作是一辆车，家是一辆车，每一分钱都是车轮滚雪球一般赚的。与这对长期在路上的年轻夫妻比，我未经历生活的颠簸，平凡中自有一种安静，基本没有后顾之忧。我扪心自问，像货运夫妻这种四处流动、就地安家的日子，自己能经得起吗？我有时还感到不满足，甚至挑剔丈夫的各种不是。自此，我仿佛被这辆大货车震醒了，引起了我的反省，好在一切为时未晚。

◆**我是村庄里长大的孩子**，父母都是农民。父亲还是个泥水匠，种田之余跟随村里师傅为村民造房子，有时被请去建筑工地造办公楼、厂房，时间长的一个工地两三年才结束，责任田由母亲独自操劳，父亲只能搭把手。那时，我没有意识到父母的埋头苦干是为了什么？有一天父亲招来一帮建筑师傅，为我家造起了楼房，有大半年时间才完工。我们全家从爷爷传下的两间小平房搬进了新房子，那是在上世纪九十年代初，我六岁，像村庄里其他小朋友们一样住楼房了，略微知道父母早出晚归干活儿是让我有楼房住。

一转眼，我读完大专留在市区一家企业工作。我的大姨住在附近一个村庄，她是个热心人，见我还没谈男朋友，做媒让我去相亲。对象是大姨村里做电工的小伙子，在镇上一家工厂上班，休息日经常在外面接活为家庭安装电线、火表、灯具等，说他一个人的收入能抵上两个上班的人。

这个相亲对象，我的母亲很欢喜，说我将来成了家，距离近，有事照应起来十分方便。甚至还说结婚有了孩子，我去市区上班，小孩放在乡下两亲家轮换着带，省事多了。我的父亲说，人只要有门手艺，到哪里都是吃香的，不怕没钱赚。

我是第一代独生女儿，从小在父母亲的宠爱下生活，啥事都听他们的。电工阿彬尽管是高职技工毕业，按我父亲的说法，有一手技术活就够用了，我一想也对呀，自己几斤几两没数吗？于是，我从另一面去看阿彬，他长得比我上班厂子里男工友出色，高个宽肩，眉清目秀，外貌上是绝对“带得出去”的。

假如我有初恋的话，那么第一个相亲对象阿彬就是我的初恋。

结婚生育了孩子以后，很多想法会不知不觉地改变了。我在市区上班的那家工厂，被收购了，人员削减，等我休完产假要求上班，原厂领导表示无能为力，只能在待遇上略作补偿。后来我想通了，可能也有依恋女儿的意思，便留在了家乡，趁镇上企业招工，我就进了现在这家工厂，双休、社保待遇一样不缺。

我回了村庄，与阿彬朝夕相处，才发现他是一个喜欢“折腾”的人。

◆**第一次产生分歧**，是阿彬想去和他哥们合伙搞一家装修公司。缘由是乡下造楼房不像以前临时做水电

情事

倾诉与聆听，都市与乡村的情感故事。请勿对号入座。(图文无关)



口述：曲乐乐 文字：丁惠忠

爱“折腾”的人生不会差

工，解决通电、通水先搬进毛坯房子生活，等赚钱后再装修房子，而是房子竣工，全部装修完成，敞一段时间才搬入新居。这就要求有一支泥水匠、木工、油漆工、电工、管道工等完整的装修队伍，才能够接到生意。

我跟阿彬说，从工厂出来社保怎么交？退休时怎么办？阿彬说，装修公司开办初始，总得有个发展过程，今后业务接得多了，生意自然就会越做越大，城保社保都会缴纳的。

我了解到阿彬所说的装修公司，不过几个人，接到生意都是临时拉人核算人工去做的，根据工种每天开多少钱，来去自由，工期结束结账，对于这种工作方式我很担心。

阿彬又说，先要垫资20万元，与合伙人各10万元，用于设备设施投资，以及接到业务购买原材料需要垫资款，至于人工工资，签订合同业主会有个预付款，放在盘子里周转，待施工完成收回全额装修款，再结算工资，大家都会理解。

当时我家确实没有那么多积蓄，问娘家开口借，我又难以启齿。我父亲知道了这件事，他特别赞赏，说年轻人敢闯敢干是好事，我来帮女婿出这笔合伙投资款，到时做泥水匠的活儿叫上我就行。

有我父亲这个后台来支撑，我放下心，也不去多考虑将来是否赚钱，就让阿彬折腾，看看他究竟是不是这块料。一旦亏损了，收手回工厂老老实实打工去。

想起开头一段时间，阿彬骑一辆电动车到处拉装修生意，跑到房屋中介公司打探新购房屋的客户，问他们讨业主电话，去镇广播站出钱播广告，候在镇菜市场路口给人发宣传单，托付亲戚、朋友、熟人介绍装修人家。几个月没有一单生意，阿彬夜里都睡不好觉，辗转反侧，两眼发呆，直叹是不是更年期？按常理这时候我应该安慰丈夫，开弓没有回头箭，只能硬挺，自己选择的路就坚持走下去。但我反而劝他收手还来得及，去上班，踏实打工挣工资，不当这个老板，生活质量不会有太大影响，你是一只水鸭子，装白天鹅能飞上天？

阿彬狠狠地瞪了我一眼说，你怎么就没有一句好听的话，做任何事，哪有这么顺当做成的，你以为腊月一下子变成大夏天，必须慢慢来，说不定哪天水鸭子也能飞呢。

我说，阿彬，你吹吧，三十几岁为什么睡不着觉，说明你当不了老板。其实我内心也是倍受煎熬，看着他一夜一夜睡不安稳，人消瘦了一圈，出门拉生意给人发中华烟，他自己省着抽红双喜，晚上在家小酒也不喝了。

◆**整整耗了三个月**，他终于接到第一单装修生意。这之前有朋友对阿彬说，去找一家别人装修好的房子做样板房，作为自己公司的装修样板，然后带客户参观，这样接单就容易了。阿彬说，坚决不做欺瞒客户的事，信

誉和品牌要靠团队创造起来，公司开门不是一天，既然要做这一行了，就希望长久地生存下去。

这单装修生意是一位市区退休教师来小镇买的一套两室二手房，他们想在小镇养老，双休日女儿一家来郊区玩有个落脚点。阿彬开出的装修价格，是镇上同行业的最低价，另给其他一些优惠，业主老两口感到很满意。

从装修设计、备料施工到竣工验收，只用了两个月时间。阿彬的合伙人是房屋建筑与平面设计专业出身，当老板后亲手设计出第一套房子装修图纸。阿彬日夜扑在装修现场。我下班后免费去当杂工，清运垃圾，帮施工队订外卖。有一天轮到水电工的活，阿彬亲自做，我见那位老教师站在旁边观看，嘴里念念有词：专业、专业。

装修公司成立一年多，除了开头三个月无接单外，其他时间都没闲着，但两个合伙人并没有赚到钱，都开给工人了，工资要比其他装修施工队高得多。听阿彬说，工人工资待遇绝不能克扣，才能稳定队伍，生意单子多的时候，可以吸引更多的人加入，这样同时开出两个三个施工队，扩大产值，利润自然就会增加。

听阿彬说出这些话，我不是很懂，却感受到公司已经在酝酿发展了。所以，这一年来阿彬比在工厂时收入少，仅花2万元买了一辆二手车，我还是蛮高兴的。

不久后，附近的村庄拆迁了，我和我娘家的村庄没有轮到。但机会真的来了，拆迁小半个镇的庄稼人，都有安置房需要装修。商业地块、集中居住安置房小区、各配套设施，建设速度推进很快。以前村子一部分小队原地建造别墅区、五星级宾馆、招商办公楼等建筑物，队址改成某某路，蓝色方形路牌矗立在马路边。村里人走过路名招牌下，像走在城市马路上。若有人在大门外停留略久张望这些高档建筑，保安便会过来向你敬个礼，询问找人吗？纯朴的乡亲羞愧地低下头，嘀咕一句跑开了。他们哪里会有亲戚朋友住这种房子，或在里面消费呢？

有部分土地还荒在那里，路口竖一块牌子，写着“待建设开发区域”。可以预见，荒地是暂时的，都会被新经济模式覆盖。曾经发生的围垦造田、缴公粮、农业税等时代烙印，慢慢地变成村庄的历史，取而代之的是一个新时代，乡村振兴的背景下开创新农村独具风采的天地，推进城镇一体化发展。

阿彬的公司牌子，在镇上已经响当当的，接待客户有专门的工作人员，拥有专业样板房，电子大屏幕显示装修的各种细节，跟电视上看到的几乎相似，但更多的有新农村田园气息，绿水青山的生态装修风格特招人喜爱。

那辆外地夫妻的货运大货车，让我内心变得丰富而明媚，加深了我对阿彬的理解，还增进了我们夫妻的感情，爱“折腾”的背后是每个人奋力生活的样子，真美好。