

我曾经是一个施工队的工头,惟利是图,坑蒙拐骗,可我也曾经是个好人。回想这十多年的小工、木工和工头生涯,真是感慨万千。想想这些年的所作所为,远不是我当年的梦想,路越走越偏。难道真的是人在江湖,身不由己吗?

伟视界
从这里微观临沂
联动方式 2673350333
15563676699

我的工头生涯

徒弟抢了师父的饭碗 1

出生在一个偏远小村庄的我一直坚信知识改变命运,期冀着高考能将我带出小村庄,现实残酷得让人猝不及防。现实不容许我复读,于是,背起行囊我进城打工。

在一个工地上,我结识了我的师父。那天晚上,我准备上床睡觉的时候,木工师傅来找我。两个人东拉西扯了一会,单纯的我自然和盘托出了自己的底细,我的高考失败经历,我的不满足现状,想赚大钱。他听得眼睛放亮,告诉我有个生意可以一起做,他教我技术。我们三下五除二地谈好了利益分配,我从此成了他的徒弟,每月的收入中进贡一条香烟做为孝敬,活也要多做很多。一个月后,我学会了使用刨子、钉钉子、用锯子这些最基本的木工技术,然后和师傅一起,辞去了工地的工作,开始了木工的生涯。

那时,每天我们就是忙着到客户家去做木工活,我干大头,师父干小头,大部分时间接业务,有时也在我边上指点,顺便指点一下业主的装修。一个月下来,我竟然收入到了1000元,这可比我干小工高出好几倍呀。也让我认识到,装修这个行业前景非凡。

师父的徒弟渐渐多了起来,业务范围也慢慢扩大到了装修,还买起了大哥大,我们这些徒弟也开始眼红起来了。聊起师父的收入,每个人心里都打起了小九九。从这天起,我发现技术只是用来养家糊口的,而接到更多业务才能让自己活得更好。于是,在干活的过程中,我开始特别留意师父是如何与客户交流的,如何去谈预算,很多精力开始放到技术以外的地方去了。

当时我做的那家业主是个很精明的人,也有很多朋友要装修,我不断和他拉关系,时不时透露自己想单干的意思,但业主言语中总是比较暧昧,我百思不得其解。为什么师父能让他不断介绍业务呢?

晚上看报纸,一篇关于回扣的文章吸引了我,也让我明白一些接业务的技巧。第二天我跟业主交流的时候,有意无意地跟他说起我一般给业主高额回扣,他看起来有些心动,说有机会帮我介绍。晚上他就单独拉我出来小聚了一把。

在和谐交流的气氛中,我们达成了共识。每介绍一个客户,我如果成功谈下,钱一到手就付清给他的提成。当然,我给他的提成高于师父给的。这顿晚饭以后,他的朋友来看装修时,他的介绍就明显倾向于我了。

一个阳光明媚的下午,他带来一个客户,说是他小学同学,姓陈,准备装修,来看看他家的活。没想到第一笔的生意这么好接,签订了简单的合同,10天后开工。

我向师父摊牌。一开始我觉得很不好意思,毕竟抢了师父的业务。但师父的反应出乎我的意料,“恭喜你走出了第一步,哪天你做成功了,别忘了师父就行,有什么需要我帮忙的,你也尽管说,我能帮就帮的。”

几年以后,经历了更多,我也明白当时师父的反应了,这个行业就是这样的。徒弟总有一天会抢师父的饭碗,而师父就是靠带徒弟的那个阶段,榨取他们的剩余价值。

一波三折的工头生涯 2

接了第一套活,自然是很忙碌的,我先用积蓄买了锯、钻等必需的工具,然后找以前认识的电工、泥工、油漆工,跟他们谈好每个项目的价格,分包给他们,自己则打电话回家,找到了当年高考落榜在家种地的同学,让他出来做我的帮工,重走师父带我的那条路。

活做得很顺利,业主也很信任我,总是带我一起出去买材料,而我也帮他挑好货,拼命砍价。材料商们的脸色大都不好看,有的趁业主看材料的时候,想私下拉我谈谈,都被我拒绝了。我那时候想,业主如此信任我,我怎能做对不起他的事情呢。我不看重一些小回扣,我要做一个有良心的工头,做口碑,做信用。

良好的开端并不代表着美好的结局。本着对业主的信任,在他父母来看房子时,提出的修改,增加的家具,我都是有求必应,也没让他签什么补充条款。

一路太平无事,水电工的帐结了,泥工的帐结了,只剩下油漆工和我们自己的帐了。因为自己支出比较大,口袋里没有多少钱了,于是我提出要收最后一笔费用。晚上,他们一家来到了新房,说要跟我算一下最终的帐,业主的态度很明确,增加的活钱不付。双方越谈越僵,年轻的我忍不住有些冲动,说话就有些难听。业主的母亲就指着鼻子骂起来,说我活做得这么差,回扣又拿了多少钱。我让她指出问题在哪里,从哪里拿的回扣,她没有证据,双方不欢而散。

一直在旁边看着我们谈判的油漆工发难了,他们怕我没钱发工资,提出要先结掉大部分的工资,否则他们就撤退,我只能使出缓兵之计,说明天就给他们。这一晚上,我感觉自己一下子四面楚歌,我该怎么办?

情急之中,我又想到了师父,说不定他能给我提供些帮助。可我抢了他的生意,他会帮我吗?犹豫再三,我还是给师父打了个电话,说出了我的困境。师父终究是师父,虽然他出的点子让我感觉为难,违背了我做人的原则,可是在当时的情况下,我别无选择。

打完电话回来,我告诉油漆工,要么和我一起讨钱,要么大家都没钱,在钱没有要回来的情况下撤退意味着别想从我这里拿到一分钱。油漆工终于同意与我共进退。第二天一早,我按师父的计策,一个电话打给业主:“我走了,钱也不要了,我只从你屋里搬走我为你多做的东西,那个是属于我的”。业主没想到我有这个招数,慌了阵脚。半个小时后,他到了现场。一番唇枪舌剑,事情得到了解决,我的工头生涯中的第一套房子就这样做好了。

4 这不是我想要的生活

马克思说:“资本来到世间,从头到脚,每个毛孔都滴着血和肮脏的东西。”随着行业发展,装修公司、装修队伍如雨后春笋般长起来。在这种大环境下,如何求生存是摆在所有工头面前的一个现实问题。

没有一个人是天生好的,也没有一个人是天生坏的。社会在变,人也要变,行业混乱无序,欲求生存必须要放弃自己坚持的质量标准和良心标准。于是,降低材料质量,以次充好,以假乱真,诸如此类措施不断,我的价格竞争优势就开始逐步明显了,而那些仍旧坚持着以质量求生存的工头逐步被淘汰出局。但在当时,我只能说,这些工头没有适应市场潮流,观念陈旧,应该被淘汰。

通过几年血腥的榨取,昧着良心的剥削,我

陷入回扣深渊 3

经历了这个事情,我对这个行业有了进一步的认识,你也许把自己当好人,可是业主不一定把你当好人,你只是一个地位卑微、一心想赚钱的民工。

装修过程中,带领客户一起挑选材料,吃回扣算是行业潜规则。刚开始,我还不能拿回扣,只是借砍价的时候狠狠地压价,客户一下子对我信任度暴增。有了信任度,才能实施拿回扣的计划。

可我的徒弟竟然先我之前问材料商要回扣了,材料商报复性地告诉了业主。我自然毫不犹豫让他回了老家。这事情也让我认识到,即使以前是同学,也是信不过的,打工者之间,维系纽带的最强手段就是金钱。

为了报复一下这个材料商,我经常带客户从他店门口经过,客户就是对他家的材料有兴趣,也被我以种种借口挡回去。“这个木料节疤很多呀。”其实哪有木材没有节疤呢。

反正一张嘴巴两张皮,上下一合由你说,当时的客户没有一个在他那里买材料的。每次看着顾客来顾客去,就是卖不出货,终于有一天材料商找到我,请客吃饭,保证以后和我大力配合,不拆台,于是新的客户我就尽量往他那里带了,而我对客户的说法也变了。

客户:“这个木料节疤很多呀。”

我说:“哪有木材没有节疤呀,你想想,人都有伤疤,何况木头呢。再说了,以我的技术,可以把这些节疤的木材合理利用起来,完全不影响质量。”被我这么一说,业主十之九八会买。

一开始,我还是不大敢拿太多的回扣,也很谨慎,有点羞羞答答的,拿过几次后就习惯了。再有客户要求我带着一起去买材料,我自然来者不拒。

已经积累了数以十万计的收入。我发现人应该往更高层次上去走,我已经不满足于做一个工头了。读书时候的梦想是成为一个经理或者官员,官员是不可能了,那就做经理吧。做一行通一行,我选择了做材料商,开起了自己的材料店。

初入民工行业后,只想赚些钱,为家里盖起楼房,带老婆孩子走出农村,成为城市人,享受到城里人能享受到的优惠。现在,这些梦想都实现了。我开着自己的材料店,守着家人,过着幸福的生活。我时常在想,如果没有当年高考失利会怎样?是谁让我的良知泯灭?是谁教会了我坑蒙拐骗?又是什么原因让我放弃呢?难道真的是人在江湖,身不由己吗?

本报记者 伟伟