

出
镜
人
物老宋，学名宋
维臣，51岁，河
东人，从事开锁
20多年。

老宋讲述如何反盗。

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

锁匠人生

1 修鞋匠开锁用脚踹

上世纪90年代初，家里养肉食鸡赔了钱，我便来到临沂谋生。当时寻思着修鞋不需要多少本钱，缝缝补补，钉个鞋砸个掌就成，于是我开始在街头摆摊修鞋。修鞋时候，常常有人问哪里有配钥匙的，我又买了别人退下来的配钥匙的机器，自学配钥匙。

俗话说，一把钥匙开一把锁。配钥匙看似简单，其实还是有些技术含量的。没有老师，全靠自己悟，锁就是我

最好的老师。我的修鞋摊靠近老站前商场，常有外地来此提货的车，五十铃、桑塔纳什么的，车主粗心把钥匙落在车里了。咱配钥匙，人家就问咱能不能开锁，那时心里也没谱，抱着试试看的心态过去试一下，没想到真的用铁丝钩开了，喜滋滋地收下20块开锁费。

平时，附近小区也有马大哈把钥匙锁家里了，找我去开锁。那时，临沂城多是木头门，也有铁栅栏式的防

盗门。记得有一次找我开锁的人，屋子里还烧着煤气呢，很紧急。咱不专业一时半会开不了锁，只能用脚踹开，完了再对锁进行修复，即便这样人家也没有怨言。也有要求更换新锁的，我就把旧锁拿回到鞋摊。不能总是用踹的方式开门呀，我寻思着如果有开锁工具，这些问题就能避免，还能很快把锁打开。

晚上收了摊回家，我摆弄着旧锁开始研究。配钥匙

的时候，我就对锁的内部结构特别留意，琢磨怎样能“破译”它。突然灵感来了挡也挡不住，迅速做出样子，拿它一试，果然一下子就打开了锁。再有找我开锁的，我拿它一试，一下就打开了。它能打开同一型号的锁，一把所谓的万能钥匙。从此一发不可收拾，我有事没事就琢磨开锁，有时间就研究各类型的锁具。就这样，一类一类地去破译，与锁结下了不解之缘。

2 与锁结缘成立开锁公司

我自幼喜欢摆弄机器零件，对锁产生兴趣后开始自己钻研。这一切，没有培训，也没有人教，全靠自己摸索，那时候，只要出个新锁型，就是不吃不喝也得把它研究透，很快汽车锁、防盗门锁就被我研究透了。就是靠这股子钻劲，我硬是无师自通，自学成才，成为周围小有名气的“开锁匠”。

开锁开出了名堂，附近的单位、居民哪家的锁打不开或者不好使，自然就找到我，经我一摆弄，立马就好。

不过，也有不灵光的时候，有家单位的保险柜打不开找了我。农村出来的穷孩子，哪里见过保险柜，心里一点底气都没有。我拿钥匙试探了下，明显感觉到锁簧磨得失去弹性，所以开不了，想来是保险柜没注意保养导致。那家单位要求务必打开保险柜拿出里面的东西，破坏了也没关系。一上午的功夫，又锯又撬，仍然没有打开。中午吃了盒饭继续开，我找附近修自行车的借了人家扒车胎的撬棍，好

不容易撬开了保险柜的门。这家单位把保险柜送给我研究，那是一种牛头锁，搞清它的内部构造破解起来就容易多了，当晚12点钟，我终于把它拿下，制作出了开锁工具，兴奋得觉都睡不着。

慢慢地，我有了店面，顾客也多起来。当时，我的修鞋技术不错，有很多回头客，附带着修锁开锁配钥匙，生意还不错，生活也算稳定。后来，我有了成立公司搞经营的想法。当时家里人不同意

成立开锁公司，他们认为是不务正业，不希望我冒险。附近的邻居也挺惊讶，说开锁还成立公司，这在临沂可是个新鲜事。他们说，你这个公司能不能搞下去？你又如何打开市场，让全临沂都找你开锁？

就像当初我尝试开锁并不知道能不能打开它一样，现在我想让成立开锁公司这个在大家眼中不现实的事变成现实。我到当地派出所备案，走上了正规化发展的路子。

3 特殊行业个中滋味自己尝

开锁是个特殊行业，毕竟还是服务的因素多。最初，都是需要开锁者车接车送，这样太耽误时间，我就买了机动三轮车骑着去开锁。不论刮风下雨，还是黑夜白天，有时连饭都来不及吃，只要一个传呼骑上车就走。那时骑着三轮车走街串巷，有时一天要跑上百多里路，有时回到家里已是深更半夜……

尽管我的开锁技术过硬，但也有犯难的时候。有一次，市区一家银行的ATM提款机的锁发生了故障，银行要求在不损坏的前提下把

锁打开。看完锁，经过一番思考，我已经有了大概的思路，但是在一些细节方面还是卡了壳。这时我想起一位有过一面之缘的外地开锁师傅曾经开过这样的锁，便打电话向他请教。谁知这位师傅不愿帮忙，只愿接单。不服气的我，蹲在提款机前，足足花了两个小时，终于打开了提款机的锁。

成立开锁公司后，与派出所、110联动，跟着入户开锁是常有的事，经常遇到时间紧、任务重的解救事件。有个姑娘在家吃了两瓶安眠

药，朋友敲了半天门不开，于是报警。那种情况下，根本顾不上锁的好坏，打开了就行，时间稍一耽搁，就可能失去最佳解救时间。胆大、心细、技术好是必须的，刚开始我是真的头上冒汗，生怕误了人家性命。

头一次接触命案也在那里。那是一个摆地摊卖水果的姑娘，几天不见了，周围一起摆摊的人报了警。走进姑娘住处，我就有一种不好的感觉，隐隐闻到一股臭味。我迅速打开锁，跟着民警一起进屋，姑娘已死去多日，身体

开始腐烂……

开锁行业不同于普通服务业，行业特点决定了从业人员不仅要有高超的技术、优质的服务，还要有法律意识。经历得多了，光凭开锁者语言中的信息，就能断定锁该不该开。有对夫妻离婚了，房权在女方，男方去开锁，周围邻居都认识他，只是不知道离婚。我问他为什么开不了，换过锁吗，他说没有，可我一开锁是新的，这种情况下就不能开。也有的人威逼利诱请我去开锁，给的钱越多越不能开……

4 将反盗进行到底

从当年邻里帮忙到今天十余人的专业开锁队伍；从摆地摊配钥匙到114电话咨询开锁；从当年走街串巷为各家各户开锁到公安、工商部门指定开锁……20多年的时间，我的开锁技术和我的开锁公司得到了社会各界的肯定，也让我从一个普通的修鞋匠成为临沂当地修锁行业的领头人。现在的我更多的是一名反盗宣传员。

现在小偷的盗窃技术也在不断升级。小偷固然可恶，但市民的粗心大意也让人无奈，给小偷留下了作案机会。现在生活中，不少市民只会亡羊补牢，却不想未雨绸缪，直至家中失窃，才捶胸顿足

查找安全隐患，但为时已晚。我从事了20多年的开锁，深深地明白技术只是用来服务居民，服务社会的，所以平时让徒弟多逆向思维，多从顾客那里了解小偷作案的情况，回来总结经验，然后普及给更多的顾客，提醒他们如何提高防盗意识，真正做到防患于未然。

这些年，为了让市民远离小偷，我在反盗宣传上尝试了很多。2011年，我邀请了昔日贼王罗永正来到临沂宣传防盗。罗永正外号“小偷”，曾经开过“小偷公司”，行窃13年，最多时一夜开锁36家，入狱后他幡然悔悟，写下了《防盗手册》，减刑出

狱后成立了中国防盗联盟协会，四处义务宣传防盗知识，他以自己的亲身经历规劝小偷们走向正途。我还邀请了被誉为中国开锁第一人的“小偷克星”张洪军来到临沂，为市民破解盗窃秘密，传授家庭防盗常识。

为了配合警方进一步做好反盗工作，让市民真正拒小偷于门外，过上安居乐业的生活，我在不断研究小偷盗窃技术的同时，每年110

宣传日、盗窃案件多发之时，都会走进案件多发的小区，结合实际情况，向市民宣传防盗，破解小偷的招数，全力配合警方服务市民，创建平安临沂。