

The New New Yorkers

—The Status of Recent Chinese Immigrants
in the United States

By Liyu



新

立玉
著

在纽约

——美国华人新移民生存状况实录

黑龙江教育出版社

漂
在纽约
——美国华人新移民生存状况实录
立玉 著

The New New Yorkers
—The Status of Recent Chinese Immigrants
in the United States
By Liyu

黑龙江教育出版社

图书在版编目（CIP）数据

漂在纽约：美国华人新移民生存状况实录/立玉著.

——哈尔滨：黑龙江教育出版社，2012.8

ISBN 978-7-5316-6671-4

I. ①漂… II. ①立… III. ①报告文学—作品集—中国—当代

IV. ①I25

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第210545号

漂在纽约

——美国华人新移民生存状况实录

PIAO ZAI NIUYUE

——MEIGUO HUAREN XINYIMIN SHENG CUN ZHUANG KUANG SHILU

作 者 立 玉

选 题 策 划 宋舒白

责 任 编 辑 宋舒白

封 面 设 计 冯军辉

责 任 校 对 石 英

出 版 发 行 黑龙江教育出版社（哈尔滨市南岗区花园街158号）

印 刷 北京市文林印务有限公司

开 本 700 × 1000 1/16

印 张 23

字 数 450千

版 次 2012年12月第1版 2012年12月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5316-6671-4

定 价 39.80元

序

2003年至今（除去2008年回国居住一年），我一直在美国工作生活，亲眼目睹华人新移民的生活、工作和情感实况，对美国华人新移民的生存状况有了切身和深入的了解。

2009年初，我迁居纽约。11月，我将在生活工作中接触的华人新移民的人生经历和情感变迁写成故事，给我的先生看。他说，这些故事很独特，动人心弦，发人深思，有耳目一新之感，令人难忘。我把故事发到自己的博客里，立即上了海外一家著名中文网站首页，我连续发了几篇故事，出乎意料地全部上了该中文网站的首页，每篇博文一天之内点击过万。我先生说，看来人们很喜欢看美国华人新移民的故事，你何不将此类故事全部写下来，如果篇幅够了，也许能出一本关于美国华人新移民的书，这是很有意义的创举。先生的话启发了我，也是我写作本书的最原始创意来源。

从此，在每一天的日常生活中，我有意识地接触各行各业的华人新移民，与他们交朋友，倾听他们的人生故事，分担他们的情感变故，分享他们的成功喜悦，品尝他们的烦恼痛苦，体验他们的忧愁失意。我将美国华人新移民的真实生活和情感经历原原本本地记录下来，以素描的形式呈现给世人，描述了他们到美国从一落地，找工作找房子，申请美国绿卡，结婚离婚，建立或重组家庭，直至在美国社会里基本站稳脚跟的全景实态，让世人了解被当代中国人普遍认为的“遍地是黄金”的美国追寻实现“美国梦”的真实轨迹。

《漂在纽约》是一本美国华人新移民真实生活和情感的纪实。在书中，我写了装修包工头、房产经纪、房产物业经理、房产开发商、地下旅馆老板、大学教授、银行投资顾问、IT精英、洗衣店女工、出租车司机、会计、旅行社售票员、警察、按摩师、按摩店老板、律师楼主管、餐馆工、保姆、超市经理、指甲店老板、律师、全职太太、传销员等23个人物及其行业故事。他们有男有女，有蓝领也有白领。他们的职业是美国华人新移民所从事的最普遍的行业，对于描绘美国华人新移民的生存状态最具有代表性。

一天，我和朋友相约在咖啡屋见面，我到了，朋友打电话来说要晚几分钟。旁桌一个四十多岁的华人女子听我在电话里说中文，如同见到救星一般奔过来问我：“我刚从澳大利亚来，到美国才三个星期，这里谁也不认识，情况也不清楚。今天我去一家中餐馆找了一份打杂的工作，老板说工钱一个月1200美元，一个月一结工钱。我对美国打工的情况毫无概念，你觉得这个工钱合适吗？美国都是一个一个月一结工钱吗？那这几个星期我吃什么喝什么？我租了一间房子，一个月600美元房租，我拿什么付呢？”为写餐馆工的故事，我对纽约中餐馆行业做了深入的研究，极其熟悉纽约中餐馆内情。我对该女子的话一一予以点评，帮她出谋划策。这件事促使我在写23个华人新移民人物故事的同时，也写了这23个行业的情况，为初来乍到的人提供必要的行业信息，也使国人了解美国华人新移民的工作内容和环境，更真切、透彻地了解美国华人新移民的生存状态。

为了避免“只见树木不见森林”，通过多年的观察、思考和调研，我进一步分析和研究了美国权威机构的有关统计数据以及国际移民的历史和相关理论，我在本书最后一章“美国华人新移民生存状况评析”分16节对美国华人新移民生存状况的方方面面做了综合性评析。

书中的人物全部是生活在美国纽约的活生生的人，故事中的人物对话全部是主人公亲口说出的原汁原味的話，我将生活中的人物原型和原话照搬进书里，未进行文学艺术加工。实际上，生活永远比书籍精彩，生活丰富多彩的程度永远超出任何作家的想象，生活中发生的真实故事永远比任何文学作品更惊心动魄。

我在书中撰写的正在美国追求新人生的23个不同行业的人物故事，代表着各行各业千千万万个华人移民美国的创业经历，他们是华人新移民在美国重新开辟新人生的浓缩和经典代表，也是勤劳、智慧、坚忍、善良、勇于开辟新生活、勇于追求新梦想的中国人的代表，我以景仰和崇敬的心情叙述了他们的故事。谨以此书献给千千万万已经移民美国、正为移民美国而努力奋斗和即将向美国移民的所有中国人。全书约45万字，写作过程历时两年半。

希望本书记述的主人公的生活经历和职业生涯对希望和正在办理移民美国的中国人有所启发和助益，对到达美国后的生活和工作有所预知和心理准备。

尽管本书记述的是美国华人新移民现实生活的实例，但为了保护他们，



书中全部主人公都采用了极其大众化的拟名拟姓，我对故事发生的时间、地点和其他数据也做了相应的调整。如有人与书中主人公同名同姓，纯属巧合，切勿对号入座。

此时此刻，书中的主人公们为了实现自己的人生梦想，为了谋取家人的幸福快乐，为了造就子女的美好未来，仍然在辛勤地工作奋斗。

2009年12月12日动笔

2011年1月9日完成第一稿

2011年8月15日完成第二稿

2011年10月1日完成第三稿

2011年11月11日完成第四稿

2012年6月16日定稿

立玉

于美国纽约长岛

2012年6月16日

目录

序 /1

1. 装修包工头：家顺 / 1

凭借电工手艺，公务员家顺到美国后改行做装修工，现已是包工头，圈内有口皆碑，但揽活不易收款更难。把发妻办到美国后反遭抛弃。与卖盒饭的广东妹日久生情，以夫妻名义共度幸福生活十载，育有两女，然新婚登记的妻子却是“妻”姐。

2. 房产经纪：小羽 / 15

重庆美女小羽婚姻梦破灭后远走美国，邂逅意大利裔美国男士，三个月后逼婚成功，取得婚姻绿卡。昔日助理研究员改行做房产经纪，日夜穿行于纽约的大街小巷，朝九晚五的坐班生活成了珍贵的往事，心情则随售房租房的佣金收入，像坐过山车一般大起大落。

3. 物业公司经理：杜经理 / 29

留学毕业后做房产经纪，卖房收入时有时无，遂改做物业经理，岂料固定月薪也不好拿！政府部门频繁登门检查处罚，停水停电电梯应接不暇。88家房客吃喝拉撒睡，出了问题都找他。遇到不交租金的，不能轰走更不能换门锁，否则被告上法庭吃官司还要受罚。

4. 房产开发商：尹先生 / 43

外贸科长移民美国后变身房产开发商，贷款千万美元建造商住大楼。金融危机暴发，8份预售合同一夜间成废纸，不得已改售为租，出租率不高，管理费却不低，千万贷款连本带息须如期归还。尹先生借新债还旧债，债滚债，利滚利，大楼终被银行收走。

5. 地下旅馆老板：如意 / 59

在吉林摆衣摊的如意用计巧取逮捕证，助夫成功办下绿卡，旋即赴美与夫团聚。纽约酒店普普通通的标间二三百美元一夜，催生大批地下旅馆，如意夫妇亦入此行，专做国内旅美游客生意，收入颇丰。若被政府查获处罚，即刻倾家荡产。做一天，是一天。

6. 大学教授：光辉 / 73

获医学博士后，光辉在费城留校任教，娶了留日后赴美的上海时装设计师。妻子喜欢



时装之都纽约，光辉遂转任纽约某大学医疗仪器研究中心主任。公派留学后爽约不归，光辉难抹心头愧疚，取得绿卡后多年拒入美国籍，最终改换美国护照，图有一颗中国心。

7. 银行投资顾问：凯蒂 / 87

漂亮的台湾女凯蒂拼命工作的同时，马不停蹄地恋爱，爱得一塌糊涂，却总是一败涂地，最终携女嫁给意裔房产经纪。客户付不起佣金，将 250 万美元的曼哈顿豪宅抵给凯蒂夫妇充做婚房一年。在老牌大银行工作十几年，凯蒂亲历美国银行业的兴衰和员工的艰辛。

8. IT 精英：伟力 / 103

吻别新婚娇妻，伟力只身赴美攻博，久别重逢之时，她却身怀六甲。无奈离婚，旋即再婚。伟力进入纽约大 IT 公司，升任中国分公司技术总监，北京 - 纽约两边上班，成了国际飞人。辞职自办公司任 VP，公司发展后，却被原来任职的美国大公司买下。

9. 洗衣店女工：丽华 / 117

住公寓楼的纽约居民，家里基本上没有洗衣机，催生了无数街头投币洗衣店。投资不大，收入稳定，成为华人扎堆的赚钱买卖。替人看洗衣店的女工丽华与“纽漂”京剧演员合租一室，省下房钱菜钱，只盼有朝一日开上自己的洗衣店，逐步实现美国淘金梦。

10. 出租车司机：福林 / 131

从没摸过方向盘的大学生到美国后开豪华高级出租车为业。一年 365 天，一天十几个小时，年毛收入 6 万美元，刨掉成本，到手 3 万美元。十年出租司机生涯，福林阅尽人生百态，历经出租车行业“潜规则”。一次疲劳驾驶险些丧命，福林选择金盆洗手，另谋他业。

11. 会计师：谷雨 / 145

香港大家闺秀谷雨初中毕业后移民美国，按父亲的安排攻读会计专业。因拒帮初恋情人上海男生办理美国绿卡，男友决然斩断情丝，谷雨大病不起。为考会计师执照，谷雨辞职美国大公司，转为华人建筑公司按小时打工，最终实现执照会计师之梦。

12. 旅行社售票员：美苹 / 157

为赚 5 万美元移民好处费，美苹与丈夫假离婚，净身出户。不料丈夫假戏真做，另娶娇妻，还独占家产。美苹欲哭无泪，欲告无门。结交了两个华人男朋友——地下牙医和古董商人，可两人都不肯娶她。靠不了男人，美苹转赴华人旅行社卖票，没有底薪，收入百分之百靠佣金。



13. 警察：魏警官 / 171

幼年自广州移民纽约，从美军退伍后穿上警服，干过打黑组和扫黄组。多次伪装顾客到华人色情按摩店“钓鱼”执法。娶的上海女人取得绿卡后立即背叛他，与小白脸合开按摩店，三次被警察逮捕。魏警官念及旧情，三次将她保出，但对再婚信心全无，至今孑然一身。

14. 按摩师：亚军 / 185

早年来美的妻子为拿绿卡与亚军假离婚，改嫁美国老头。亚军来美后做按摩师谋生度日，盼妻子取得绿卡后破镜重圆，岂料妻子取得绿卡后即翻脸，认钱不认人。亚军饱经按摩业的冷雪冰霜，心灰意冷，决意不再漂泊，返回上海，照顾一出生即被遗弃在国内的幼女。

15. 按摩店老板：秋风 / 197

北京国企员工秋风偷渡来美，涉嫌非法入境被关进大牢，巧妙施计，重获自由，几经周折，险象环生，终获美国绿卡。凭一身力气，秋风欲当保安，因不识英文，求职无门。从按摩师做起，现当上按摩店老板，仍因不识英文，未能考下按摩执照，终日惶惶，恐遭查禁。

16. 律师楼主管：爱琳 / 211

美国律师楼主管、台湾事业女爱琳怀孕期间遭丈夫背叛。爱琳忠心耿耿，在老板唆使下，以试用和培训之名，利用求职者免费打工，仍遭老板华裔情人百般排挤。后经不住犹太老板的花言巧语，与他合伙做中国人投资移民美国项目，结果分文未进，反倒贴钱赔色。

17. 餐馆工：清秋 / 225

成都川菜馆小老板清秋不甘日进小钱，花巨款办商务考察来美，在华人川菜馆打工，做过杂工、油锅、头台，尽管厨艺上乘，却因看不惯华人老板的欺诈剥削、受不了打工同伴的刁难排斥，几换餐馆，几经辗转，不得已告别纽约远走美国西部，只求有个稳定的谋生之处。

18. 保姆：海虹 / 239

有 20 年教龄的海虹老师抵美后，不屑做靠力气挣钱的蓝领活，长期赋闲在家。一次偶然帮邻居太太照看孩子，收入不菲，终使她放下身价，在华人家庭里做保姆、护工和清洁工。业余时间，海虹热衷公益，在华人社区街头巡逻，维护治安，扶贫济穷。

19. 超市经理：成城 / 253

物美价廉的华人超市攻城掠地，和中餐馆一道成为华人社区的典型风景线。繁荣的背后是无尽的压力和艰辛，以及华人超市之间残酷无序的竞争和倾轧。由广东移民到美国的成城，由超市打工仔做到部门老大、经理、执行经理，终随超市的倒闭而失业。

20. 指甲店老板：欣冉 / 267

在华裔律师的指点下，欣冉沉着应对，巧妙办下美国绿卡。北京整形外科医生的经历和敬业精神，使欣冉从纽约指甲店小工一步一步做到指甲师，最终自己开店做老板，名下的指甲店也从一家发展到两家。在美国继续行医的梦想却渐行渐远，慢慢淡出欣冉的心间。

21. 律师：星光 / 281

蜗居地下室三年半，星光终于成为洋博士，考下律师牌，成为纽约华人社区的律师。分居四年半的妻子抵美，充当星光律师所文秘。面对众多华人律师楼的恶性压价竞争，星光的“夫妻店”每周开业七天，每天工作十几个小时，辛勤劳作终换美式小康生活。

22. 全职太太：青梅 / 295

相识仅一周，青梅就答应美国老头米勒的求婚，成为全职美国太太。一本中英文双语会话书成为她和白人丈夫日常沟通的桥梁。身为会计公司老板的丈夫与青梅签订婚前协议，百年之后他的婚前财产青梅股份。青梅产下一子后，米勒开始每月给她1千美元零花钱。

23. 传销员：玉珍 / 309

玉珍的人生哲学：人可以穷但不能没梦。她舍弃机关财务工作，赴美商务考察滞留不归。梦想嫁入美国豪门，成为邓文迪第二，却遇人不淑，几番梦碎。徘徊痛苦之时，华裔老传销员将她引入网络传销，玉珍认定这是发财捷径，从此全职做传销，一心一意发展下线。

结束语：美国华人新移民生存状况评析 / 323

19世纪加利福尼亚“淘金热”引来第一批华人移民。21世纪初，华人成为美国第二大移民群体。他们为何移民？怎样办理移民？能否融入美国？如何安居乐业？回首祖国，心绪又如何？国际移民理论探究这些现象，华人移民的独特性又为国际移民理论增添新篇章。

后记 / 353

1. 装修包工头： 家顺





装修包工头家顺是我帮朋友打听新房出售情况时认识的。

我有一对在曼哈顿工作的朋友夫妇，在曼哈顿租了一套老式一居室，月租 3 100 美元。住在曼哈顿，虽然上班近，但房子太小。2010 年开春后，他们开始为父母申请来美探亲签证。老人来了，四个成年人住在一居室里，显然不方便。比较来比较去，朋友发现，住在纽约皇后区新兴中国城——法拉盛，生活极其方便，超市里卖的中国人爱吃的菜蔬鱼肉与国内的超市几乎没有两样。想到老人习惯于吃中餐，在美国，法拉盛简直就是吃中餐的天堂，中国大江南北各大菜系，应有尽有，物美价廉。不光中餐馆云集，韩餐、日餐、越南餐、马来餐、印度餐、泰餐、墨西哥餐等异国风味的餐馆在法拉盛也比比皆是，价钱几乎比曼哈顿便宜一半。从法拉盛到曼哈顿有 7 号线地铁直达，去曼哈顿上班，交通也方便。朋友下决心在法拉盛购买一套两居室，委托我帮他们留意，遇有新房出售，替他们打听行情。

在法拉盛帕森斯大街上，有一幢临街的公寓楼早已建好，室内装修也做了很久。2010 年 8 月底，一个凉爽宜人的上午，我路过这幢新大楼，看到大楼门外齐膝高的院墙围栏上坐着一个华裔工人，他一边吸烟一边低头翻看手机信息。他头戴头盔，低头的姿势令那只头盔把头部遮挡得严严实实，走到跟前，只能看到头盔下面他身上那件洗得泛白的深灰色夹克衫和漆点斑驳的牛仔裤，脚上套着一双厚重的牛筋底翻毛皮鞋。走到他脚边，我停下来，一边抬头张望那栋新大楼，一边问那工人：“先生，您是这栋大楼的装修工人吧？装修什么时候完工？您知道这楼里的两居室卖多少钱吗？”那工人闻声抬头，露出一张方方正正、黑里透红的北方人的脸，他盯着我看了一会儿，有点反应不过来我是不是在和他说话，最后他定了定神，说：“哦……再过两个月，这大楼装修就完成了。公寓卖多少钱，由房主决定，我们只做装修，不知道房价。不过……工程结束后，交钥匙时，我可以帮着问一下。”我说：“太好了，那就麻烦你了！”我把手机号码留给他，也要了他的号码，并请教怎么称呼，这才知道，这位工人打扮的人并不是装修工人，而是这栋大楼室内装修工程的包工头——家顺。他满口的东北口音，一问老家在辽宁，我老家也在东北，这算是“他乡遇故知”了。

几个星期后，我已经把这事儿给彻底忘了，却意外地接到家顺的电话，说他找房主打听了上次我问的房价，问我是不是愿意去附近韩国人开的“巴黎面包”西点屋聊一聊。

再一次见面，家顺换了一身干净的咖啡色夹克，脚上还是那双牛筋底翻毛皮鞋。喝茶之间，他讲起在纽约创业的经历。

家顺是朝鲜族，从小说汉语和朝鲜语。插队时，他做过农村会计，学过木工，招工回城后在建筑公司当电工，因为聪明好学勤快，被推荐上了大专班，大专培训结束后调到市机关任干部。机关干部虽然挣钱不多，但工作轻松，悠闲自得。



每天上班，处理完案头工作后，就是抽烟、喝茶、聊天、看报纸，一天就过去了。闲聊中，不时有人提起谁谁上俄国了、谁谁去韩国了、谁谁去美国了以及他们在国外大把挣钱的小道消息。家顺心里想：“这俄国、韩国还有美国到底是啥样？是不是真的遍地是黄金？那么好挣钱？”

1998年，家顺想方设法去了韩国，在首尔一家餐馆打工。他天天站在寒风飕飕的餐馆通道里做工，两手冻得又红又肿。苦和累都不怕，就是老板娘特别爱干净，很挑剔，要求特别严，餐厅里外必须收拾得干干净净、一尘不染，菜码必须切得长短薄厚一模一样，摆放在碗碟里也必须整整齐齐、一丝不乱。老板娘的嘴还特别碎，整天在耳旁叨唠来叨唠去，特别烦人。在韩国餐馆打了3年工后，家顺回国了。

2001年，家顺决定去美国看一看。他通过中介办理了赴美国的旅游签证，经由中介安排，跟着新加坡的旅游团到了纽约，从此留美，一留就是十几年。

到美国一落地就面临着现实的生存问题。家顺一无所有，白手起家，在一个完全陌生的国度从零开始。到美国后才一个月，家顺就有点后悔了：“美国并不像那些先来的人说的那么容易挣钱！”

凭借过去多年的电工工作经历和经验，家顺满以为电工是技术活，是哪儿都需要的技术工作，在美国找一份电工工作，谋生应该不成问题。可是，细一打听，才知道要想在美国做电工，并不是一件容易的事。不光他做不到，绝大多数从中国来的移民都做不到。

在美国，电工虽然属于蓝领工作，但要当一名独立承揽业务的持照电工，



家顺到了纽约，从此留美，一留就是十几年。



必须取得本州房屋局颁发的电工许可证。在纽约州要取得电工许可证，必须满足这些条件：1. 工作经验要求：申请人必须提交文件，证明在提交申请前十年内，满师后从事过 7 年半或者 10 500 小时的电工工作；2. 教育要求：申请人必须提交在电工专业领域接受培训的正式成绩单；3. 通过电工许可证考试：申请人必须通过纽约市行政事务局电工许可证考试，并将考试成绩提交纽约市房屋局；4. 收入证明：申请人必须提交过去的收入证明，包括美国社会安全局过去 10 年的收入明细单；5. 背景调查：申请人必须通过纽约市电工许可证委员会的背景调查，以确定申请人确实具备可拥有电工许可证的良好品行。这些条件，几乎每一样家顺都难以做到。

当不了持照电工，家顺转向华人私人建筑公司，寻找无需执照的电工活儿。电工只是建筑和装修工程里的一小部分活儿，在华人私人建筑公司里单纯做电工的活儿很少，不可能专门养着一个电工。于是，家顺开始主做装修工，兼做电工活。

家顺打的第一份装修工是在纽约长岛，给一个华人家庭新买的独栋小楼做室内装修，这个工程做了 4 个月。早上 8 点，家顺在住处附近的街口等包工头开车来接，路途大约一个多小时，9 点多到达装修楼，开始做工。中午，包工头管一顿午饭，是盒饭套餐，米饭外加荤素搭配，分量上管饱。下午两三点钟，包工头提供一份茶点，一般是一杯奶茶或咖啡、一个肉包子或一小盒炒米粉。晚上 6 点下工，包工头开车把工人们送回住处。到家后都快 7 点半了，洗一洗，换身干净衣服，吃了晚饭，就休息了。就这样，一个星期做 6 天工，星期天休息一天。

按照纽约《噪音控制法》的规定，建筑工地的工作时间应该在星期一至星期五的上午 7 点至下午 6 点之间进行。如果维修或装修房距其他房屋有 300 英尺(90 米)之远，则星期六和星期天上午 10 点至下午 4 点之间也可以工作。除此以外的时间，除了为了公众安全的紧急工程，比如抢修水管或煤气管道，无论是装修还是维修，都必须在取得纽约市房屋局和交通局审批的许可证后方可进行，违反了规定，任何人都可以向警局报警投诉，警局会派人前来处理，严重时还会处以罚款和禁止施工。星期六，家顺的包工头一般安排工人做一些比较安静的活，比如关起门来，做一些室内的细致活，不弄出什么响声，那么，星期天也可上工。所以，有时一段时间内，家顺一星期上七天工，天天不休息。工钱按天算，一天 100 美元。只要不发出太大的噪音，一般没有人投诉，他们周末也常常干一整天活，并不遵守法律规定的上午 10 点到下午 4 点的工作时间。

一份工程做完了，家顺得找下一份工。在法拉盛地铁出口处西边的十字路口常有招建筑和装修工的。他就去守在路口，等着招散工的车开过来。每次有车开过来，一慢下来，像要招工的样子，马上就有一大帮等招工的工人围上去，希望包工头看中自己。家顺说，要想叫包工头看中自己，是有讲究的。第一，衣服要穿得干净整齐，不能太“埋汰”，不入眼不行。第二，人往那儿一站，要有精神，



让人第一眼看上去，有个好印象。第三，衣服也不能穿得太漂亮，头上戴的帽子最好沾一点泥灰点子，但泥灰点子又不能太多，给人感觉这人是实实在在去干活的，不是去做客，也不是去混工钱的。第四，站在那里等机会的人很多，要眼观六路耳听八方。看见有车开过来，一慢下来，有和路边人搭话的意思时，马上贴上前去问：“老板，要工不？”第五，找工作不能太挑，有工做就好，只要有工做，才能不断挣到钱。和老板搭上话后就是谈工钱，不同的工种工资不同，有 80 美元、90 美元的，也有 100 美元的。电工是 100 美元一天，杂工只有 80 美元一天。有的人挑活，80 美元的小工不去，非等 100 美元的工。没活儿时，家顺不挑活，有电工的活最好，没电工的话，别的活也去。有一次，家顺在路口等着做散工，那老板要的是油漆工。家顺以前从来没做过油漆工，但在国内的建筑公司里见过油漆工干活，就对老板说会刷油漆。去了之后，是给一户新买房子的人家做木地板，刷油漆。其实，只要有工作做就行，有工做，就有收入。除了工钱，老板还管一顿中饭。吃一顿饭，再挣点钱，不是很好嘛！

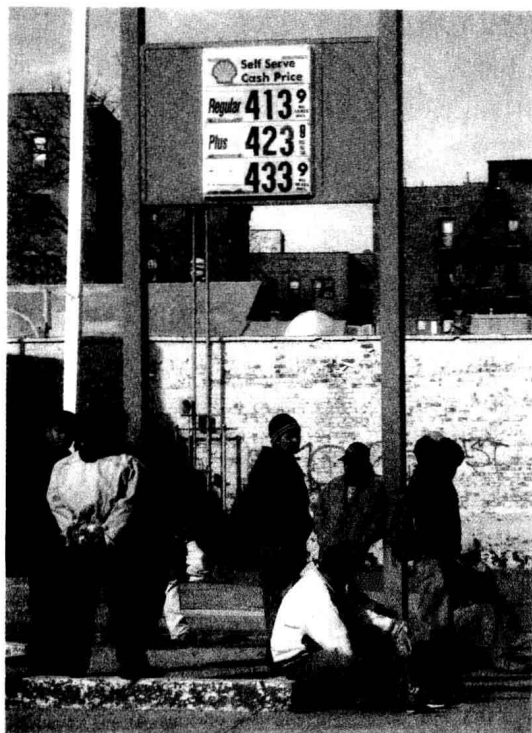
就这样，家顺陆续跟着一些包工头做装修工，情况大体差不多，一般是早上 8 点到晚上 6 点做工，上下班由包工头开车接送，中午管一顿中饭，有的下午还有一份茶点。最好时，一天 100 美元工钱，如果一个月能做满，即使星期天休息，也能挣 2 600 美元。做装修工，活有时累，有时轻松。挣钱不少，活也还行，最大的缺点就是工作没有保证。在美国做装修，没有固定的长期工。做完这个工，不知道还有没有下一个工。下一个工啥时有做什么，都不得而知。最要命的是，装修工很受季节的影响，冬季是淡季，夏季和秋季要好一些。到了冬天，天寒地冻，冷风飕飕，一般人都懒得搞房屋装修，装修工就没多少活儿可做，有时一待就是半年，整个冬天都待在家里。不光家顺这样，所有做装修工的都这样。

几年下来，除了电工，泥瓦工、油漆工、水管工、木工、杂工，只要是建筑工地和室内装修的活儿，家顺啥工都做过。

“你做工地上的活，爬上爬下的有危险。万一工作时受伤了，老板有没有给工人买伤残保险？”我伺机问出了这个问题。

“买啥呀？所谓老板，也不是什么大建筑公司的老板，就是一些小包工头，都是来美国年头长一点，在建筑工地上干过，懂技术，自己买辆车，就出来揽活了。揽到活了，招一两个工人，带着工人一起做。这个活做完了，再揽下一个活。揽不揽得到活，都不知道。揽到活了，手下一起干过的工人，做得好的，他会带着工人接着做下一个活，做得不好，他再招别人。老板只按天给工钱，别的啥也不管。即使是这样，老板也还是老板，永远是对的，他说怎么干，你就怎么干，不能跟他拧着来，否则，第二天就炒你了。”

家顺接着说，做装修工，就得自我保护好，不然受了伤，自己遭罪，给老板也带来麻烦。要爬梯登高时，先定定神，吸一口气，稳住神了，再上梯。饿了，



纽约法拉盛路口等散工的装修工人。

先吃点东西，垫补垫补，渴了，喝口水，再干活。不管做什么事都不能勉强，要顺其自然。有时，在房顶上装灯管，用5米高的梯子，爬上去，先伸手够一下，如果指尖刚刚碰到灯架，那么，这种情况下灯管是装不上的，必须下梯来跟老板说：“老板，梯子不够高，装不了。”就得换一个高一点的梯子再上，不能勉强。勉强去够着装，万一失去平衡，摔倒了，受伤遭罪的是自己。

“在美国，中国人要找一份工作也不是特别困难，但是要想找一份好一点的、工资高一点的工作，或者想申请美国政府的低收入救济，就得办理美国身份。”听从其他先来美国的老乡建议，家顺去找律师办身份，先交1000

美元，由律师出谋划策，根据他在国内的情况，为他设计了申请身份的理由，向移民局递交了申请绿卡申请。第一次见法官前，再向律师交2000美元和500美元翻译费。半年之后，身份申请顺利通过了，还得交律师三四千美元，合计总共六七千美元。

家顺每个月挣的工钱，除了生活必需开支以外，全部寄回国内家里，一丁点富余不留。每次他给家里打电话，哪怕有时好几个月没找到活儿了，也绝不会说：“找不到活儿，没工作……”做工做得再苦再累，他也不说：“很累，很郁闷……”相反，他对家里总是报喜不报忧，每次都说：“我都挺好的，身体好，吃得也好，不用惦记啊！”到底是好是坏，是苦是累，只有他自己心里知道。国内妻子一个人照顾一家老小，有时还抱怨几句，说男人在美国“逍遥自在，潇洒自由，不管孩子，不管老人，把家都丢给她一个人……”

取得美国绿卡后，家顺把妻子和两个儿子从国内办到美国。夫妻分居的时间太久了，妻子对他很冷淡生疏，但家顺绝对想不到的是，妻子来美国一年后，在外面交了一个男朋友，带着儿子，搬出去住了，一家4口虽然都在纽约，但妻子和儿子过，家顺自己一个人过。“谁能想得到啊？妻子和孩子没来美国前，尽管不在跟前，我还有个家。他们来了美国，我反倒没了家。”家顺痛心地回顾往事：“这



女人啊，在国内时还有情有义，一来美国，变得那个叫快！叫你都认不出来了！我们男人，甭管怎么说，还有家庭的责任感，想着挣钱养家。这女人啊，谁有钱，就跟谁，哪还讲什么情义？！”

家顺说，和他一起做装修的一个工友，妻子先来美国，到美国后不久妻子有了男朋友，但还是把丈夫和孩子办到美国，丈夫和孩子到美国后，她只是帮他们预订了一套住房，一天都没跟他们一起过。他们一到美国，妻子立即提出离婚。

家顺妻子搬出去半年后也提出离婚，但因为她是家顺办来的，当时她来美国才一年半，要满两年，才能拿到绿卡，如果当时离婚她拿不到美国身份。家顺提议等满了两年帮她取得美国身份后再离，其实他是心里抱着一丝幻想，希望到时妻子也许会回心转意。但是，妻子拿到绿卡后，仍然执意离婚。见她去意已定，家顺只好同意。那个男人反对她带孩子，她把两个儿子都撇给了家顺，自己改嫁了。“她执意要离婚，留也留不住，我倒没什么，就是苦了两个孩子，小儿子还在上小学，就没了妈妈。”言语之间，我感到家顺对前妻还有留恋之情。他说：“我和她打小是一起长大的，我们结婚毕竟都是第一次，是原配夫妻。我到美国来，归根到底，还不是为了让她和孩子们过上好日子。没想到，到头来却是这么个结局。不过，这些年过去之后，倒是她很后悔，她和那个男人不过是半路夫妻，没再生孩子，算不上是真正成立了家庭。而我和一个 20 多岁的未婚姑娘一起过了，还生了两个女儿，重新组成了新的家庭。”

家顺来美国前在国内建筑公司工作时上过建筑培训班，看得懂建筑图纸。一次偶然的机，这个本领为家顺在美国的发展创造了机会。

一次，工地上的老大不知道什么原因，突然撂挑子不干了。包工头知道家顺有文化，看得懂图纸，问他：“我这里老大走了，你敢不敢做工地老大？”家顺说：“这有什么不敢的？问题是，我做不做得了？工地上的工人全是偷渡不要命的福州人，我一个东北人，要做老大的话，他们能听我的吗？”包工头说：“没事！你做做看。”于是，家顺尝试着做工地老大，他的责任就是看图纸，告诉工人做什么怎么做。工人们不管设计问题，老大叫他们怎么做，他们就怎么做。工程质量还有工程师检查保证。工程师每星期来检查一次，看到做得不对的地方，就告诉老大，再由老大告诉工人重做，进行纠正。就这样，家顺开始了做工地老大的新的人生之路，工人们也都服从他的安排。

做了一段时间工地老大后，家顺与人合伙做包工头。最后，家顺注册了自己的装修公司，起名叫德顺有限责任公司，独立做起了包工头。目前他手下最多时有 50 多个工人，几乎全部是福州人。根据工种和工作经验，每天工资从 80 美元到 150 美元不等。每星期从星期一至星期五工作五天，早上 9 点到下午 6 点。中午提供一份盒饭套餐，下午提供一杯奶茶和一个肉包子。中餐盒饭因为是长期集体订餐，餐馆给他优惠价，零售 5.5 美元的盒饭套餐，给他 4 美元一份，下午茶