

中江农民工

谭楷 杨异 著
戴善奎 张子影

Zhongjiangnongmingong



四川出版集团
四川人民出版社

中江农民工

谭楷 杨异
戴善奎 张子影

著

Zhongjiang nongmingong



四川出版集团
四川人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中江农民工/谭楷等著:—成都:四川人民出版社,
2006.3
ISBN 7-220-07061-6

I. 中... II. 谭... III. 纪实文学—作品集—中
国—当代 IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 013507 号

ZHONGJIANG NONGMINGONG

中江农民工

谭楷 杨异 著
戴善奎 张子影

责任编辑
封面设计
技术设计
责任校对
责任印制

张问渔
彭小柯
戴雨虹
蓝海
丁青 李进

出版发行

四川出版集团 (成都槐树街 2 号)
四川人民出版社

网 址

<http://www.scpph.com>
<http://www.scrmcbs.com>
E-mail: scrmcbsf@mail.sc.cninfo.net

发行部业务电话

(028) 86259459 86259455

防盗版举报电话

(028) 86259524

照 排

成都华宇电子制印有限公司 (028-86272418)

印 刷

四川五洲彩印有限责任公司

成品尺寸

155mm×210mm

印 张

19

插 页

4

字 数

274 千

版 次

2006 年 3 月第 1 版

印 次

2006 年 3 月第 1 次印刷

印 数

1—5000 册

书 号

ISBN 7-220-07061-6/I·1028

定 价

27.00 元

■ 著作权所有·违者必究

本书若出现印装质量问题,请与工厂联系调换

电话:(028) 85011398

英雄故乡 品牌农民 (代序)

李彬



中江县是特级英雄黄继光的故乡，曾输送过许许多多的革命战士，产生过六位将军。改革开放 20 多年来，中江县的劳务大军遍布全国东西南北。走出中江，劳务已是中江的品牌；回眸中江，正不断把农民造就成品牌。

2003 年，温家宝总理为重庆云阳农民工熊德明讨要工钱的事，已经成为感动中国的经典故事。

更为感天动地的是，党中央作出了全面取消农业税的重大决定。千年的“皇粮”国税，今朝得免，古老的华夏土地获得了更大的生机，亿万农民得到了更大的解放。农业结构在大调整，农村经济在大发展，农民的增收方式和领域在大扩展。城乡之间的统筹合作更加活跃、丰富。在这特定的历史时期，农民进城也有了一个更响亮、更具有市场经济意味的名字——农民工。

四川是农业大省，在全省 8700 万人口中，农村人口多达 6200 万，每年有 1300 万农民在外务工。他们走南闯北，上北京，下广州，西去新疆，东赴上海，以自己勤劳、智慧、诚恳和不懈努力，建设和服务着沿海地区和大城市，也改变着自己的生活与命运。中江，这个拥有 141 万人口的丘陵大县就有 40 余万农民汇入了浩浩荡荡的“川军”之中。2004 年，中江农民工从邮局寄回家乡的钱是当年县财政收入的 10 倍。

劳务输出是中江的一大特殊资源，是使中江人民致富增收的一条好路，这已经成为了中江县同志们的共识。他们在经过大量调查研究后，提出了一个非常有意义的目标：将中江农民工打造成为一种劳动力的品牌！

我很赞赏这种眼光和魄力。

环顾世界，意大利厨师、北欧水手、菲律宾女佣，都是全世界能叫得响的品牌劳动力。小小苏格兰本土，人口只有 500 多万，每年收到世界各地寄回故乡的钱多达数百亿美元。当我们赞美苏格兰田园牧歌的美好生活时，怎能不想起它劳动力输出的历史。

中江县提出的创劳动力品牌是有着充分理由的。

首先，中江地处丘陵地区，地下无宝藏，地上少良田，人均耕地不足一亩，唯有勤扒苦做才有收获，中江农民工特别能吃苦。

其二，这里是举世闻名的英雄黄继光的故乡，有不怕牺牲、勇于奉献的光荣传统，中江农民工的奉献精神特别强。

其三，近年来，在北京、上海、广州、深圳等大城市，一批又一批的中江农民工在电子、建筑、服务、印刷、养殖等领域取得了巨大的成绩，涌现出了一大批的优秀代表，他们或被授予“北京市优秀青年突击队标杆”，或被称作“首席记者”，或被誉为“中江表嫂”……他们已经为“中江农民工”品牌的打造奠定了坚实的基础。

其四，中江职业教育培训面广，组织工作有力，维权服务到位。依托整合后的两所公办职中和 23 所民办职业学校，开展“定单式”培训、“菜单式”教学，在中江农民工较多的地区建立了工会和协会，切实做到输出前有培训、输出中有组织、输出后有服务。中江已经成为造就农民工的基地。

最近，中江县委、县政府邀请我省几名作家，深入生活，为中江农民工中的突出代表树碑立传，就是打造中江农民工品牌的重要举措之一。作家们满腔热忱，以生动的文字，感人的情节，为我们

描绘了唐大权、唐成茂、刘礼金、杨氏三兄弟等 20 余位农民工的创业史，为我们树立了新时代的英雄群像。

“榜样的力量是无穷的”。折射未来，会有更多更多的中江农民工写下更辉煌的创业史，而且，在四川，在中国，乃至海外，当人们一提及农民工时，便会说：中江农民工，OK！

关心农民增收需要切实有效的行动，为他们的劳动创造一个品牌吧，让中江农民的每一滴汗水升值！

（作者系中共德阳市委书记、市人大常委会主任）

2005 年 10 月 27 日



ZJ

目录

中江农民工



英雄故乡 品牌农民 (代序)

李成云 /1

我们老唐 (唐大权的故事)

张子影 /001

从农民工到深圳作家 (唐成茂的故事)

杨 异 /021

杨门三杰 (杨远礼、杨远弟、杨远富的故事)

谭 楷 /043

鸡场夫妻档 (舒奎玉的故事)

戴善奎 /059

知识改变命运 (吴尧的故事)

谭 楷 /066

星光, 闪耀在五洲四海 (何达建的故事)

谭 楷 /084

打工亦风流 (温尚荣的故事)

杨 异 /098

一个人的力量 (文勇的故事)

张子影 /112

猪状元的“八戒经” (李友林的故事)

戴善奎 /123

敢于冒尖的石笋人 (农民新村的故事)

杨 异 /134

鸽业的神奇小子 (钟山东的故事)

戴善奎 /142



一不小心当上“老板”（曾先明的故事）	谭 楷 /151
会长和他的兄弟伙（袁泽林的故事）	杨 异 /161
抛光奇人（李辉的故事）	戴善奎 /172
黄土路 碎石公路 高速路（向良明的故事）	谭 楷 /184
表嫂的“文化经”（袁静的故事）	戴善奎 /211
崛起，在新疆大地（彭军的故事）	谭 楷 /221
进攻性川菜馆的主人（胡朝荣的故事）	谭 楷 /233
莽石匠（刘礼金的故事）	谭 楷 杨 异 /245
年过五十“闯江湖”（陈兴平的故事）	杨 异 /258
低调做人 高调做事（唐文的故事）	杨 异 /271
他们正在奋斗（打工者的故事）	谭 楷 杨 异 /284
后记：创造历史的一代人	贾瑞云 /293

1.

唐大权的故事

我们老唐

张子影

第一次见面，他就说，别叫我“总”啊
“总”的，叫我老唐吧！

他的名声实在是太大了，所以走在中江，无论向谁打听，一说是找他的，人家都会说：“噢，找我们老唐啊，知道知道。”——不仅如此，遇上热心的还会如此这般地向你讲述一段他

▼唐大权在接受中央电视台记者采访



的故事。

一采访，才发现这个传说中的人物，真的是有不一般的传奇。让我们先来看看“老唐”的业绩吧！

从1996年到2003年他的公司6次荣获“北京市青年突击队”称号。

2003年、2004年被中江县委、县政府评为“中江县创业之星”荣誉称号。

2003年12月被德阳市委评为“第六届德阳市十大杰出青年”。

2004年10月荣获“北京市优秀青年突击队标杆”称号……

2002年在中国人民大学在职学习，于2005年5月获得美国林肯大学高级行政管理（EMBA）硕士学位证书。

老唐现在的公司已拥有3500多名劳务工。十多年来，他从中江乃至四川带出了多少人数不清楚，只知道，仅仅是他现在手下的这支队伍，一年就给家乡挣回近4000万元的收入，十几年来，总共挣回有近2亿元的劳务收入。

一个从山村走出来做建筑的小伙子，怎么会在短短的十几年时间里取得这么多的荣誉？要知道，这可是在北京，那是首都的地盘，从事建筑业的就有90多万人。一个外乡人能在北京立住脚尚且不易，何况要从90多万人中脱颖而出，接二连三地取得这么多荣誉，难道是首都的人民特别眷顾他？还是上帝特别宠爱他？

带着一系列的问号，我开始了采访。

在中江县委，我查到了他的个人简历。

唐大权，1971年月12月出生，中江通山乡人，家庭出身：农民。

二

我终于见到了传说中的老唐。

他站在办公室门口，一身干净整洁的西装（公司的统一制服），头微微偏着，微笑着，声音轻柔好像怕吓着了别人似的说：“来啦！进来坐。”



哪像是老总在接见，分明就是在等邻家的串门亲戚，他给我的第一感觉就是如此。那感觉我并不陌生，只不过是分开时久而又重逢。他太普通，太平和，太安然，太家常了，相貌不传奇不说，气质上也完全没有大公司老总的逼人气势，而且，我不无沮丧地发现，他身上完全没有叱咤风云的凛然严酷，只有温和、沉静，加上相貌白净且语气平缓，十足像个儒雅的学者。

落座后，他含着微笑（这是他的微笑，亲切，舒展）说：“别叫我‘总’啊‘总’的，叫我老唐吧！”

老唐开始讲述自己的故事。

三

1990年7月一个烈日炙人的中午，在今天已经改造过但那时还是陈旧的老北京站上，列车喘着粗气停靠了，吐出一堆黑压压的人群后，又喘着白气走了。

过了一会，乘客都走得差不多了，站台上剩下了孤零零的一个小小身影。在车站高高的天穹下，这个小身影看上去是如此的孱弱和无助。俄尔，小身影动了一下，转过身来，原来是一个面貌秀气，身材清瘦的小伙子——其实，说他是小伙子，倒不如说他是半大的孩子更准确。孩子的脚下放着一个不大的行李卷，里面是一床被子和一些简单的生活用品，孩子的行李和脸上怯生生的表情，说明了他的身份：一个来自偏远乡村的打工小伙。他的脸上稚气未脱，发黑的眼圈说明了这孩子是经过了怎样的辗转无眠的一夜。

过了一会，这个孩子弯腰提起行李，径直走去。

对了，这就是当年的他，我们且叫他“小老唐”。

小老唐一出了车站，扑面而来的是北方夏日里白花花的太阳。

他一时有些眩晕。在白花花的眩晕中，他看见一个男人向他招着手跑过来。

接他的人来了。这个相貌模糊，面容有些粗糙的人张着嘴操着“京片

子”，语速很快地说了些什么，他听不太清，如今也回忆不起来了，只记得他说，他们要到一个叫“方庄”的地方去。

于是，他背着行李，从北京站一直步行到方庄。

小老唐当年顶着日头背着行李，熊猫一样的黑眼圈中闪动着一夜未眠的疲惫目光，他边走边问。一路上他没有休息，一是因为没有地方休息，二是因为他不敢停留，他不知道方庄到底有多远，要走多久。他怕天黑前还到不了，不敢在这个陌生城市的大街上过夜。

他贴身的口袋里装着离开家时母亲悄悄给他的一百元钱，钱全是小零钞。他记得母亲把包得好好的钱放进他口袋里时那含泪的眼和蓬松的头发。

太阳偏西时分，小老唐终于走到了方庄。

刚放下行李，就有人一路小跑着过来喊他：快点快点，小唐，过那边面试去。验身份证、文凭，政审（看团员证），体检：身高、体重、听力、视力、原地跳、四肢伸展……填表。然后，几个干部模样的人开始与他交谈（他还不知道这就是面试）……最后，就是填合同。一番手续之后，他被北辰集团招为合同工，合同期为一年，试用期三个月。

小老唐很累了，但是很兴奋。从火车站一路走来，别人很沮丧，他很兴奋；一到了就面试，很繁琐的过程，别人很不耐烦，他很配合，甚至有几分喜悦。因为他看得出来，为了迎接亚运会这个城市正在史无前例地进行大改造，这个城市充满了机会。面试的种种繁琐说明了，这是个正规化的、严谨的单位。他知道自己来对了。他暗暗地想：我会好好干的。

小老唐的感觉没有错，北辰集团在当时的北京建筑业声名显赫。北京的东西南北只要有大地就能看到他们公司的大牌子。小老唐很幸运自己一走出中江就站到一个起点很高、界面很宽的平台。

7月中旬，小老唐开始了他的打工生涯。对外出打工他是作好了心理准备的，所以很快就从同期合同工中凸显出他的不凡，仅仅一个月他就转为正式工。

小老唐在家上学时是个品学兼优的孩子。初中毕业后，他学了工业与民用建筑，应当说，这个专业他选得很好，自己也挺有兴趣。他顺顺当地毕了业，回到家，休假。这期间，家里人开始到处去替他找工作，人人



都在操心，只有小老唐优哉游哉端一只小凳子坐在门边望天。一副事不关己没心思的样子。

一天，在外面奔波的父亲一进家门就说：“有消息了，xxx处在招工，听说这回可是坐办公室的好事。怎么样？想去吗？”

小老唐不咸不淡地说：“想。”

见小老唐还在望天，一向疼爱他的父亲板起了脸：“你还想不想要工作了？”

小老唐还是没油没盐地说：“去得了吗？”

“怎么办呢？”一家人愁眉不展地商议着。小老唐却说：“你们都别再想了，我决定了，出去打工。”

全家人都愣了，父亲气得抄起小凳子要打他，吓得小老唐落荒而逃，一晚上没敢回来。

曾经长期在外打工，饱受了打工之苦的父亲相信只要他们全家人一起努力，给爱子找份工作应该是很有希望的，可是没想到儿子居然要离家打工，父亲觉得伤透了心，这个不知上进的儿子，哪知道离乡背井打工的滋味！

小老唐毕竟是人小主意大，过了两天，父亲的气消了，才敢站在老爸面前，说出了自己的全部想法。小老唐的道理很简单：我想出去闯一闯！爸爸你如果相信我在中江能找到工作，就应该相信我走出去也会找到自己的位置，毕竟，外面的世界更大，机会更多。还有一句话，小老唐放在心里没有说：天更阔，鸟能飞得更高！

进了北辰，试用期一过，小老唐又做了一件让周围的工友们不理解的事情：他报名去上夜校，学习工程制图和管理。

这个时候，小老唐的月薪不过百余元，而一年的夜校上下来，要数百元，等于是他大半年的工资——这可都是他在工地上风里雨里挣来的血汗钱啊！你一个扛木头、钉钉子的小工，一天班上下来累死了，还充什么大头去上夜校，管吃还是管瞌睡呢？又还要多花费许多票子。大家都想不通。

不管别人通不通，小老唐每天雷打不动地下了工地进课堂。为了赶上

课的时间，下午下了班，他来不及等工地开饭就揣个馒头进教室。坐在教室里的学生中，除了他，清一色都是经理以上的管理者。

头几次上课，班上的学员还以为这个一脸稚气的小伙子是来做服务的，看他认真地坐下来听课做笔记，才知道也是来学习的。

秋天来了，北京的秋天多美啊！工友们下了班，换上干净的衣服，成群结队骑上车子玩去了，小老唐依然上他的课。那个冬天没有下雪，却极寒冷，极寒冷是因为小老唐从没过过北方的冬天。小老唐的手冻了，写字很困难，他把冻了的手揣在口袋里，捂着那只还温热的馒头，穿行在北风呼叫的街头。

小老唐不是个容易满足的人，在课堂上他不断地发问，不断地延伸着老师的思路，到后来，老师也对这个爱发问的“孩子”有了很大的兴趣，他觉得这个孩子的领悟力远远在同班的其他人之上。于是下了课还给他开“小灶”。甚至是老师自己生了病，带病也给他讲课。

用心的学习很快让小老唐起了明显的变化。一年不到，在北辰集团同期招进来的成百上千的工友中，小老唐是唯一一个能看懂工程图纸的人。

又一年，学习结业的小老唐已经成为一名基层管理者，不仅看图纸了，还带了一小队人马，承担班组里技术含量最高的工作：像做吊顶、楼梯等等有造型和技巧的活。他也像其他的管理者一样在一间大办公室里有了自己的一角。在工地上，有些事是他说了就能算数的。

没有人知道，坐在教室不起眼的角落，来来去去骑个破自行车的这个看上去瘦瘦的、面孔白白的小书生一样的小工人心里揣了多大的抱负。

1993年5月，北京的隆福寺正大规模进行改造，工程浩大，甲方急需施工队伍。小老唐看准了这一机会，带着一帮兄弟离开了北辰，开始了自己的创业之路。

四

独立创业的路一开始并不顺利。

工期太紧了，甲方的招聘和小老唐的工前准备都有些仓促，简单地交



代一些注意事项后他们这一群人就上阵了。真是天不遂人愿，原本在北辰干得好好的一些活路，到了隆福寺总是那么不顺手。队伍里不断地七拱八翘出些小纰漏，甲方开始有微词了。

小老唐感到情形不妙，可是毫无经验的他缺乏先见也不擅统筹，他能想到和做到的，只有自己身先士卒，起早贪黑，一天到晚神经高度紧张。

尽管如此，还是出了问题。

这一天傍晚，忙了大半天、饥肠辘辘的小老唐在饭桌前坐下来，刚端起碗，一大嗓门在他身后响起：“怎么搞的！”

一回头，见甲方的一位工长气呼呼地走来，隔着十多米远就在吼：“瞧瞧你们干的活，你们还想不想干了？”

小老唐丢下碗就往现场跑。到了现场一看，傻眼了：他带的这帮人中的一个班组支的模子全胀了，一大堆混凝土从模内渗出来了。

他不相信地上下看，怎么会出这么大的事故呢？

甲方不由分说，十分不友好地把他们“请”出了工地。也就是说，赶他们走了：该干啥干啥去吧，这里没有你们能干的活！

不能怪别人，只能怪自己人。面对这一大堆难看的混凝土，还有甲方气得红红的脸，年纪轻轻的他到底还是禁不住眼泪哗地流下来了。

老天爷也不帮忙，凑热闹一样也来打击他们，天很快就黑了，而且这一天格外冷。兄弟伙拎着各自的行李，七零八落地站在北方冬夜的风里，谁也不知道该怎么办。他们一文工钱没有拿到不说，还落得这样悲惨的出局。连回家的路费也没有。

毕竟小老唐的为人甲方也是看见的，在小老唐的周旋下，甲方的一位管理人员好心地同意拿出几百元钱，算是他们的遣散费。

捏着这几百元钱，站在冷风里的小老唐再一次落下了泪。感激，屈辱，气愤，不平，无奈，忧伤，种种心绪交织着。没有人知道，小老唐捏着这钱在寒风中狠狠地哭了一场。他哭得鼻涕眼泪交流，在冷风中冻着的脸样子难看得无法想象，好在没有人看见。末了，他擦擦眼泪，揉着冻得红红的手，把钱捏紧了，往回走的路上，心里已经有了主意。他知道自己下面要做什么，该怎么做。“从今往后，我不会再哭了。”他对自己说。

用手上仅有的钱买了车票，年关将近，小老唐和他的兄弟伙坐上火车回家乡去了。

车站分手后，情绪低落的工友们谁也没有说什么。他们只觉得真不走运，这一年白干了。

一周后，小老唐背着个破包包，挨家挨户地又上门找到工友。他从破包包里拿出一叠钱，双手捧着，送上去，嘴里说的是：这是你的工钱。

人人都吃了一惊，更没有回过神来：钱！我们不是没拿到工钱吗？怎么还给我们送钱？特别是那几个当事的工友，拿着钱像是捏着火炭似的。

小老唐拉过他们的手，把钱放进他们手掌心，然后诚挚地说，是我把你们从北辰拉出来跟着我的，我答应过你们的，这工钱我就得付。必须付。

一家一家的钱都送了，拿到钱的工友们不安了：他小老唐和我们一样空着手回来的，拿什么付我们钱呢？小小的乡村，一打听就明白了：小老唐借光了全家及亲戚的钱，不够，又用自家的房产在信用社贷了款。

这回是工友们全体哭了。他们一起来到小老唐的家中，齐刷刷地说：“我们来年还跟着你干。我们一定把活路做好！”

小老唐说：“你们相信我？”

工友们说：“我们相信你的为人，跟着你一定能干出来。”

小老唐说：“只要你们还相信我，我一定能带你们干出来。”

从此，小老唐有了第一批自己的贴心工人。

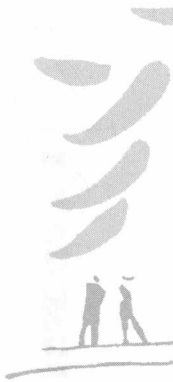
年刚一过完，还是这一批人，就又上路了。这回一路上有说有笑，说得更多的，是总结。经历了这一次事件，人人心里都憋着一股劲。

而小老唐呢，开始总结他的管理经验，并且上升为理论。他悟出了自己的“三字经”：创优质，抓安全，抢工期，要信誉。

小老唐成熟了，他明白仅仅有冲劲是不行的，在现代这个市场经济环境下，讲的是技术和质量。有质量才有信誉。而质量和信誉是立业的根本。

“去哪里呢？”小老唐不紧不慢地说：“隆福寺。我们在哪里跌倒的就在哪里爬起来。”没有人反对。

在红旗飘飘的隆福寺工地，甲方的管理人员不无惊异地看到，两月前那一群被他们“请出去的”人又回来了，而且，个个精神抖擞。的确，和



其他出门打工的不同，小老唐带头，穿着整整齐齐的新衣服，一副胸有成竹的样子。显然，他们是有备而来。

由于隆福寺的工期太紧，也确实需要人，甲方还是接纳了他们。

冬天还没有离去，早春仍然寒冷。这一伙人的到来，工地变得更加火热了。包括小老唐的这支人马，四支队伍同在一个工地，明里不说什么，暗地里都在较着劲。小老唐吃一堑，长一智，一改过去的管理方式，时时事事给他的工人们讲述他的“三字方针”。小老唐先抓安全，再抓质量。质量跟上了，再抢进度。进度上去了，信誉也产生了。他自己呢？几乎是粘在工地上，每天夜深了还在检查，天不亮又站在工地上。一天只睡四五个小时。

这几年在工地上的摸索，加上头两年在夜校学习的理论，小老唐心有灵犀，飞跃进步，几个月下来，小老唐的队伍就让人刮目相看了。甲方的监理惊奇地发现：小老唐的队伍不但活路做得快，而且精致，工人个个精神饱满，做事有章法，进出有次序。显示出了一种有组织有纪律的团队作风。有了甲方的认可，接下来的事情就一帆风顺了。一开始，是哪里的活路吃紧了，甲方来找他们商量，去救急，再后来，遇到不好干的活，或工期紧的活，甲方商量也不商量地说：叫小老唐他们上。

小老唐听了，内心里说不出的激动和高兴：这种口气和这种安排，表示了对他们能力的最大肯定。工友们再上工时，胸膛自然也挺得更高，手脚自然也来得更快，活儿自然就干得更漂亮。除了甲方的安排以外，在工程上，明知艰难、安全系数又不太大的活，别人不表态，小老唐总是第一个说：我们去吧！不为别的，为尊严，为别人对自己的尊重！

这一干就是两个年头。

两年之后的1994年11月12日，这个日子小老唐是记在生命里的。小老唐的队伍第一个把红旗插上了隆福寺的屋顶——封顶完成。小红旗标志着隆福寺的一期工程圆满完工。

作为北京市的重点工程，封顶这一天的报道连篇累牍。各大报纸各电视台记者蜂拥而至。所有的镜头都是对着甲方的最高管理者，不过，那身后高高的隆福寺大厦顶上小如蚂蚁的小老唐他们这些建筑工人无意成了画