我的故事 ~ 1. 有时候换一片土壤，也许可以开出不一样的花

“我本不是做建筑业的，但是就好像佛典底下的老鼠，听着听着就成精了……”

我们来到这片全新的，非常陌生的土地，一路上走过来，从最初的长一点知识，学一点喜欢的东西，学一点英语，再赚一点钱；从当时的不入乡随俗，不喜欢，然后变成了喜欢。喜欢上了以后，国内很好的工作也辞去了。在这里从零开始，一路上走过来，确实是一个非常艰辛的过程。有悲伤，有欢乐，有艰难，有困苦，有兴奋。

我是1963年出生的。老家是福建福清市，县级市。感陶，市底下的一个镇。我家不在城里，所以我是百分之百的农村户口，百分之百的乡下孩子。我所说的乡下，就是以种田为生。有人说：“ 靠山吃山，靠海吃海 ”。我们是没山也没海，所以我们就不靠山不靠海，不吃山不吃海，就是贫贫的几亩地。最普遍的是地瓜，然后种一点水稻、花生、蔬菜，仅此而已。

家里面我兄弟都很聪明。我五个兄弟当中，大哥、二哥、三哥都念过小学。我大哥念到小学毕业。二哥三哥因为父亲去世了都没念到毕业，然后老四和老五一天学校都没念过。我几个兄弟死活要培养我念大学，所以我是书念得最多的一个。我原来是福建省商业专科学校的。84年考上去的，那时候竞争是非常激烈。像我们那边，是100个选一个。我87年大专毕业，是第一届商业专科学校，念的是商业企业管理。在学校里面，我们都是来自全国各地的孩子啊，有志气。毕业后分配的单位是一个非常好的单位，福建省办公厅。我所在的岗位又是跟经济有关系的。我是个农村孩子，我对自己定位很清楚，我这辈子绝对不能在经济上犯错误，再大的诱惑我都不要。当时因为我们福清那边有很多人出国。他们一个礼拜赚比如说400澳币，就2000多人民币，那时候澳币兑人民币6块半，所以一个礼拜就可以赚两千多。我那时候一个月工资才125，一年才1500块钱。他做一个礼拜，我要做两年。所以我当时就想，两全其美，跟我老婆一起来。我们出去，第一学一点英语；第二长一点见识；第三我们赚一点钱回来，然后好好工作。

那时候去日本比来澳大利亚热。因为日本赚钱快，但是我们后来才发现，澳大利亚是好很多的。日本劳动强度太大了，有的人一天要打两三份工。当时想，87年一毕业，我就去日本那边，因为家里比较穷嘛，我也想孝敬一下我的老母亲。同时也想能够在

经济上有点起色，因为那个时候兄弟毕竟年纪也大了，又没有读书。所以我是想去日本奋斗几年，对兄弟也算是报答了。我就想去，家里却一直不同意，说我不能去，辛辛苦苦培养你，你去了，怕工作丢了，代价太大了。

后来，我回老家的时候，经过我念初中的那个中学，我一个同学在那里当老师。我就跟他谈起这件事，他跟我说绝对不能去。我说为什么？我们奋斗了这么长时间就为了这来之不易的铁饭碗，你要把它扔掉。日本是什么人去的？都是那些流氓加文盲去的。那些没毕业的，在家里没出息的，家里才送他们到日本去拼的。我们不能与狼共舞，你不要跟这些人为伍。我一想也有道理，就不去了。

到了89年，我就申请了，家里也是觉得挺困惑，觉得拿不住。我兄弟一直不肯，还是我母亲，她说，整个人生是他的。我母亲虽然没文化，但是人很开通。她说我相信儿子有志气，他不会出问题，他会有成就。最后我答应她，我说我去两年就回来，最多三年。这样，家里面才同意，我就来了澳大利亚。

当时是我跟妻子一起来的，当时总共花了七万六港币。这七万六港币是我兄弟和我母亲借的。当时在我们农村，考上学的都是出色的人，人家对你信任。另外一个，我所有家里人，兄弟也好，姐妹也好，在邻里当中口碑非常好的。我们叫做，卖锅卖铁都要把钱还给人家。当时给我办这个的人借我两万港币。他说没关系，你们两个素质绝对没问题。我老婆素质比较高，她是厦门大学海洋系，重点本科。所以他借我两万，别人再凑五万六港币，总共七万六港币。

在单位里面，领导比较照顾我们。当时机关干部出去停级留职只能做一年。因为那时院校毕业出来的人也比较少，我的处长就说，小林啊你要回来好好工作。他说我们需要你们这些人才，我给你做三年。我想，三年还是有一点时间空间的。而且他说房子可以给我保留三年，那我就心安了。可以说当时停级留职的政策，给我们一个机会，给我们留了一条后路。没有这个后路我绝对不敢去。把这个尾巴剪了我肯定是不去的，打死都不会去。另外，我老婆英语比较好，我老婆同学还在这里，只要有一个人找到工作，两个人绝对不至于饿死的，相互还有个照应。而且当时从海外传回来的信息都是正面的，没有什么负面的。我想人家小学都没毕业的人到了那边都能赚钱回来，我去澳大利亚害怕那个。而且那个时候整个社会有一种热潮，就想冲。而且加上移民代理摧，就觉得这个可以去的。到了澳洲才发现，困难太多太多了。

来到澳大利亚放眼望去都是平缓的，好像一个大农村一样。因为当时我们有太多的牵挂。来了以后，第一感觉不是一看蓝天白云，环境不错，根本没有这个心情，更多的是对家里的亲人的牵挂。万事开头难，你什么都没有。你能不能在这里生存下去？你能不能找到工作？你能不能赚到钱？家里的债能不能还清？以后的工作，未来的前途？而不是对悉尼也好，墨尔本也好的印象怎么样，没有时间去想这些。那时候，困惑多

过踏上这块土地的喜悦。

我实际要上六个月的英语课程，但我只让我老婆去练，保持签证，我就去打工。我只去过一次学校，所以那一年我就被黑掉了。我把一个月的生活费退了，然后就走了。我们学校的华人里面有一个早期移民的后代，在学校里面讲中文的，给我们租到了房子。我们自己带的棉被，连张床都没，我们就打地铺。这里出租的房子都很烂，窗户都关不紧，木头房，在高速路旁边，汽车开过去快得跟子弹头一样。因为我们中国都是门窗关得紧紧的，这里他们都是脚一踢，门就开了，有点怕。我跟我另外一个这里认识的老乡凑一起，我们三个人租了一个两房一厅的house。

平时的三餐肯定是不敢多吃的，我们只有四个礼拜的钱，什么时候找到工作还不知道。到商场里面一看，用的都是澳币，买了米、酱油和糖，其他什么都不敢买。那个时候也没有华人店，榨菜什么的都没有。没有菜的时候，就用糖泡一泡饭，自己家里带来一些肉松，虾米，还要慢慢用。现在说的很便宜的那种有点像柠檬水一样的饮料，一瓶一块多。喝完这个，第二天就开始烧水，凉了以后放在瓶子里面。背一个背包，然后大家第二天就开始在茫茫人海中去找工，挨家挨户的找。初来乍到，在国内学的一点英语在这里肯定是不够用的。我们的英语是书本英语，这里用的是口语。你太过正规的讲，他们还听不懂，再加上我们口音和表达方式都不行。

最大的困难就是找工。找工也是需要经验的。可我们都没经验。BP加油站我们也窜进去找，麦当劳我们也窜进去找。我们闽南话叫，爱拼才会赢啊。你不去找，你肯定找不着工作。一个人都不敢找，一个是不好意思，也怕找丢了。都是五个、七个的、十来个人一起找。找工的时候，我们听的半懂不懂，就出去了，留个名字，留个座机电话，然后大家就记住，在这条街，这个门牌号。我们刚出来，后边10来个人又来了，一波一波的。往后呢，老板就干脆写一个牌子。起初写NO JOBS! 再往后，直接换成中文的“ 没有工作 ”。

我们当时的困惑在哪里，因为澳大利亚人很有礼貌，找工的时候他不会说NO JOBS, 他会说：哦MAYBE我们中国人把MAYBE当作有可能，有希望，我们写在本子上。这个工厂说MAYBE那个工厂说MAYBE。我记得有一次，我记了8个MAYBE我老婆也记了几个MAYBE结果早上兵分两路， 她找她的，我找我的，结果10点钟回来，15、6个MAYBE没有一个MAYBE两个人抱头大哭。

经历了这些，你会发现工作是非常难找的。有一天，我找工回来了，我一个同事，打电话问我在这边怎么样。因为当时有的人，就跟家里讲：在这边找到工作了，只是赚的比较少，但慢慢找，马上就有好工作了。骗家里人，怕家里人担心。这个是我朋友，他想来，我就告诉他，你千万别来，工作是非常的难找。因为澳大利亚人口少，工厂也少，一下子又来那么多人，我们一点技能也没有，比如做木工活，一点都不会做。

我老婆很能吃苦，她先找一家越南店，起初做剪线头，烫衣服。一个礼拜做50个小时，赚230块钱。也算有一点收入了。我就想，要找工在近处找肯定不行，要去别的地方找，多远都没关系。然后我就买了一张周票上了火车，结果火车开的很远。我都不敢坐，就站在门口，因为可以从玻璃窗看下去。哪里有工厂，我肯定就在那里停一下。一直看到火车只有单轨，我知道坏了，我可能走到深山里边去了，回不去了。家里也没有手机，我很担心的。我就赶紧下车，下车以后，看到那边有十来家工厂，我就进去挨家挨户的问。

走到一个地方，落差很大，有1米5左右，结果，啪！掉下去了。正巧这家工厂的老板看到了，澳大利亚人还是比较善良，他一出来，不管三七二十一，先把我扶起来，问我有没有事。那个时候年轻，我说没事。他问我要干什么？我说我找工，他觉得很可怜，刚好这个老板工厂里有个广东人，他觉中国人肯干也很聪明，他很喜欢中国人。然后这个老板就把我带到办公室去，跟里边reception的lady说：这个人找工，他刚才在那边摔倒了，你看看什么时候可以让他上班。她就问我：什么时候可以上班？我说anytime她说：那这样子，今天是礼拜一，你礼拜三来。我也没问一小时多少钱，也没问要我做什么，我就一路跑到火车站去。哇，高兴啊！

非常珍惜这份工作，老板也非常好。当时我们加班一小时是7.8，每天6点上班，到晚上5点半，中间吃饭半个小时。一共11个小时，做工8小时，其余3个小时1.5倍，还有overtime的工资。领工资的时候，我第一个，放在信封里。澳大利亚人马上就掀起来看工资是多少。我们哪里敢看，不好意思啊，怕老板会说你这个人怎么会这样，也不敢跑，但是速度加快，因为太想看到这个钱了，然后我就找个没人的地方。我记得很清楚，做两天，礼拜三礼拜四，礼拜五发工资，我一打开，187.5，我当时就非常兴奋。这是一千多块人民币啊，我一年工资就两天啊! 然后我就告诉自己，只要这样坚持下去，一定会发财的。回家告诉我老婆，她也非常高兴。我跟她讲我们老板从来不看我们做了多少，但是我们还是很努力的，没事就扫地，扫完地就把垃圾桶拖出去倒掉。

我们那个时候是6点钟上班，我一般都是提前。早上工人还没来，我把饭盒拿出来，早饭先吃一半，中午再吃一半。没水，就自己带着冷水。上午9点是tea time 我们英文也不好，人家在那聊天，我们假装在抽烟，他们有说有笑，15分钟，泡咖啡。我们就不进去，因为没有共同语言，有文化差异。我们不知道说什么，英文也不好。就怕人家多问你几句，自己总自卑。我就假装自己到工厂后边，假装抽一支烟，看看工厂。等差不多了，工人也出来了，我就回去。等到了中午，那个时候也没有微波炉，就一个人把半盒饭吃下去。这个时候其实不是别人伤害你，是你自己就觉得自己处在这个环境心里挺压抑，但是为了这份工作，还要好好做下去。

刚好这个时候我跟我表哥打电话，他说墨尔本的工作比悉尼好找。有一个我的亲戚，在悉尼做大理石。大理石厂的工作累，脏，条件差，但是工资高。但是我在悉尼找不

到。后来我就去了墨尔本，找了大概两个礼拜，也是到处找。有一次坐巴士，我是想往没有人烟的地方走。我的经验这里肯定机会大。我坐着巴士，一看2公里那好像有一堆工厂。感觉这个地方肯定是人来得少，我就下去了。下去了以后，一看没有路啊。你知道现在的地都是农场，但是大家都是界限分明的，用铁丝网拦住的。虽然没有路，但是铁丝网比较矮，我就穿过去。我当时穿的牛仔裤都刮破了。后来，到了一家工厂，我一看，一下子兴奋起来，门口竖的就是大理石。这个就是大理石厂！我走了进去，老板叫做Allen因为他，我才有今天。

老板出来，他问，你住哪里？我说我住那里，他说good good在里边有一个马来西亚人非常聪明，但是非常懒。老板跟我说这个很辛苦的，你可以吗？我说我可以，绝对没问题的。他说如果你能做，我就把那个人解雇掉。我非常高兴，也没问他多少钱。他说你什么时候可以上班，我说随时都可以上班。他给我一天时间，让我准备一下。我在墨尔本工作的那天是1990年5月1号。辛苦的日子总是记得很清楚。

往后做了一段时间，我就觉得要辆自行车。那个时候都舍不得去买自行车，当时我的一个同学有辆自行车，很小很小。但是有总比没有好，我骑车去上班快啊，可以迟一点从家里出发。然后就骑着那个女孩子骑的很小的自行车。到了工厂，又怕丢了，放到里面。后来，有一天被警察抓了，因为没有灯，这么小，又没戴帽子。他说你怎么回事？我说我平时不骑的，我因为迟到，赶不上火车，我sister平时不用，我借用一下就骑来了。他说，下次再见到你，我要罚款了。我说非常对不起，知道了，知道了。回家跟我老婆讲这个事，我老婆说，那我去给你弄一个帽子。她就去Sunday market花了五块钱买了一个人家骑摩托车的帽子，脏兮兮的。然后就戴着那个帽子，连绳子都没有。那个时候我们也顾不了那么多了，什么尊严啊，其他什么东西，目标只有一个，省钱，苦干，多赚钱少花钱。把国内的债先还掉，担子就轻了。你才能够轻装上阵。债一天不还，压力就会在。7万6加上利息，自己来时的机票，七七八八的，再加上我来之前结婚办酒席，还了蛮久。

后来，因为自行车要还给人家，但是帽子还在，我就叫我老婆去买了一辆自行车。那个自行车是60块钱买的，刹车只有前刹，后面没有。这辆破自行车和这顶帽子，伴随我大半年。后来，在这里，确实工资比较高，一周可以赚500多块钱，又去买了一辆自行车，比较好，有前刹，后刹。帽子也换了一个CKK的红帽子。我跟我老婆说，非常遗憾那顶帽子没照个相留作纪念。

澳大利亚是这样，下班了，做了一点，就不做了，明天再做。我就不这样，因为不做就浪费了。到了20号左右，老板跟我说我非常喜欢你，我给你3000块的酬劳。那时候很多钱了，我非常开心。23号那天老板做BBQ他又给了我3000块钱，再加上Holiday Pay后来他把另外两个人开除了，我一个人做。更累，但是那时候有干劲。白天没做好，我回家都跟老板打电话。

那时候，花岗石太阳晒会裂掉，我就跟他说你得盖上布，千万别让他受热。后来他就把我当自己人，什么都跟我讲。后来他就让我去工地修工厂，我去的时候就跟工人聊几句，我发现这个生意不错。后来95年我就开始自己做。

92年的时候，我在福州买了一套房子。花了三万八美金，将近30万人民币。92年其实是想回去，因为我的签证快到期了。我买了一套房子，单位一套房子，也算是有家产了。后来我的一个老师讲，这个东西就像围城一样，城内的人想出去，城外的人想进来。后来跟家里人商量来商量去。我跟老婆说，做最坏的打算，我们房子有了，有遮雨的地方，有后路了。了不起我到福州城卖菜、骑三轮车也行。

于是，95年的时候，我就买了一块地，靠近市中心，146平米。 我对房子全部都不懂。你知道什么是window，door，但是不知道什么是skirting，踢脚线啊什么的。二十年以前，八十年代初期的时候，国内还没有这些东西。

我是雇builder盖的。但是找builder的时候，我们觉得价钱越便宜越好啊，但是都是些偏远的地方。 我坐巴士去看展示房，乡下展示房都很便宜。三千多，四千多。我就挨家挨户去看。我本不是做建筑业的，但是就好像佛典底下的老鼠啊，听着听着就成精了。后来，我知道这叫skirting，那叫踢脚线。那个时候，有种感觉，我吸收的非常快。今天去这家，拿着这个估价单，十万块钱。明天又去另一家，看看他那边什么东西包括在里面。所以经过将近三个月，我对盖房子已经非常了解了。心里也就有底了，好像自己一下变成了行家一样。95年找了一个builder，给我盖了一个房子，三层，270平方，我自己画图。盖上去好像还不错，但是外观太差。

中国人喜欢红砖，那个地方靠近红砖的。后来有一个越南的邻居，他知道我买了这块地，他就买了第二块地。跟在我屁股后面学。他说我做什么样的，他就做什么样子的。我朋友又买了一个地，说，你这个不错，你就给我做一模一样的，结果三座红砖的，整条街上，被人家骂死掉。我们自己还觉得不错。另外一条街上的越南人说，你只要花3000到4000元把前面换掉。我觉得还不错为什么要换掉，实际上跟整条街是不match的。

有一个老移民新加坡人对我说，Jack, Don’t worry, 这不会是你最后一套房子,你会盖很多套房子的。到了97年，我就叫agent估价。估价能卖35万，我当时11万盖房子，9万买的地，才二十几万。我赚很多钱的，我决定，把这个房子卖掉，我住了一年。拿去拍卖，36万5千，我赚了14万多。

后来就看好区，有个朋友说博文这个区特别好，我就去看，98年初买了一块地，一千多平方，我可以盖三个房子。我就找了一个设计师，给我设计三个。因为当时没有经验，没批审就开始折腾了。在折腾过程中，这个地区的地价涨得很厉害，最后我决定盖两个。1050平方的地，因为是在conner上，我前面留了615平方，后面435，就申请了

一个大的townhouse盖完这个房子，拿去拍卖，拍了83万。这块地，我前面那栋房子我是赚了。

这个时候，我还在上班，早上去工地看一下，确定人都来了，然后开车去上班。做时间长了，我就跟老板讲：所有的员工，他机器拿在手上，我只要看他的姿势，就知道what happen good or not good老板就跟我讲，你不要做工了，从现在开始，你把这几个工人给我看好了，就可以了。他说Everybody, Please listen to Jack, 每个人都叫我Boss

赚了钱以后我又再盖房，花了50万。自己画了草图以后给设计师。因为没有licence, 就做owner builder本来自己的知识是不够盖这个房子的，但是我可以学。我问他们为什么这样，他们就给我解释。整个脑袋全open的，所有东西都吸收了。房子盖了一年，还没盖完的时候，有一个沈阳人，从国内新移民过来，要买房子。154万，房子还没完工就卖给他了。这个房子赚了100万，那是2002年。

再后来，我想我盖了很多房子，给自己盖，给别人盖，我没有执照，别人做owner builder,我给别人做管理。一栋房子我收四到五万，我帮人家管理。07年，我考了builder license 现在，在华人圈子builder当中，不敢说数一，也数二。所以说这个行业很多人是知道我的。

做到今天，支持我做下去的是一种成就感。人家要盖一座房子，市场上那么多人，为什么要找你。找你就是对你人品的认可。做人就要厚道，不能把别人的信任当作是宰人家的借口。

弹指一挥间，二十多年过去了。我文科生出身，但在做工科生意。你可能想到，我在中国做个一官半职，你绝对想不到我在南半球会去建房子。从不懂到懂，应该说是澳洲的社会文化和中国文化共同成就了我。在这里生活要入乡随俗，而中国文化又给了我为人的智慧和拼搏的干劲。

一路走来，我觉得满意比遗憾多。遗憾的就是离亲人这么远，我的老母亲90多岁了，不能够长时间在她身边。母亲目前还在，如果有一天母亲不在了，会非常遗憾。 所以现在常打电话，让她老人家开心。