

经历磨难是成功必由之路

□口述：伟荣 记录：一帆

莎士比亚说过：一个最困苦、最卑贱、最为命运所屈辱的人，只要还抱有希望，便无所怨惧。是的，这也就是人们都很佩服那些原本一穷二白的命运弃儿、经过不懈的努力和奋斗成了成功者的人，而不是享受父辈余荫的富二代们。的确，在这个世界上，没有百分百幸福的人，只有百分百努力争取幸福的人。就像本文的主人公伟荣，经过 30 年的奋斗，由一个一无所有的农村娃最后终于成了人生赢家。

农村娃退役后到上海寻找出路

我叫丁伟荣，店里伙计和经常来往的生意伙伴都叫我丁老板，其实我只是个老“沪漂”。我今年 53 岁，已经过了知天命的年龄。老家在安徽池州的农村，以前太穷了，何况我家孩子又多，我排行老四，上面三个都是女娃，只有我和弟弟是男孩，全靠年迈的父母来养活，这一大家子人连一天三餐都吃不饱。

由于小时候家里条件所限，没有条件上学深造，不过我从小学习很不错，但初中毕业后辍了学，回家务农了。

后来在部队当兵时，由于我平时喜欢写诗，又自学了书法，业余时间还喜欢画中国画，业务水平还不错，班长和战友们都开玩笑叫我“丁诗人”，所以平时一有什么写材料、出黑板报之类的耍笔杆子的活，都由我包办。久而久之，连长也知道手下有个兵是搞宣传的能人，而且他也是安徽的，老家在蚌埠，很器重我。一次他私下跟我说：“来年连里要报送一名有文化、有学问、有宣传特长的好苗子到军校里免费深造，几年后毕业可不得了，那就是军官待遇了。”

我一听就乐坏了，这可是

千载难逢的机遇呀！正当我信心满满地觉得自己肯定会保送到军校时，一个噩耗却传来：保送名额已经被别人捷足先登了！据称那个人有门路，我这样的农家子弟肯定没戏的。

于是我从军队退役后，又在家乡种了两年地，在农村脸朝黄土背朝天地这么呆下去能有什么出路？所以和父母一商量，还是到上海来找出路吧！于是，我在 1990 年 9 月份好不容易凑够到上海的路费。

当看到上海拔地而起的高楼大厦和商场里琳琅满目的商品，我这个没见过什么世面的农村青年眼花缭乱，就像刘姥姥第一次进了大观园。但严峻的现实问题开始困扰着我，我兜里也只有几十元钱，住几天招待所就“弹尽粮绝”了，后来我只能乞丐般在偏僻阴冷的桥洞里过夜。

就这样，我在七宝附近呆了一个多月，期间为了生存就到不远的劳务市场打短工，扛过麻袋、当过搬运工和油漆工，但都不是长久之计，我想最好在上海能长期地生存下去。

为了生计,我当上了卖菜小贩

在这呆长了，就发现附近有一个超大的批发市场，里面各种蔬菜、干果、粮油零售、南北干货、水果、副食品应有尽有。我灵机一动，我家里是种蔬菜的，我从小就和蔬菜打交道，对它们如数家珍，干脆以后卖菜吧，从这个批发市场以批发价大批量进货，以零售价卖出，就这么干！

于是，我在那个市场天天批发蔬菜。刚开始卖，我又没多少钱，所以只敢小批量地先买了一些一二百元的比较好卖、赚头大的蔬菜卖。

我在二手市场买了个半新的三轮车，每天凌晨去市场进好菜，然后蹬着车去附近一个比较高档的小区门口去摆地摊卖菜，下午还要到劳务市场打短工。由于我生性内向腼腆，刚开始不好意思叫卖，但两天后就进入了角色，也能自如地吆喝起来。

那个小区居民大多经济情况良好，发现我卖的菜比较新鲜水灵，而且我服务特别到位，有送菜上门的额外服务，还有一点就是我是蔬菜行家，

经常免费告诉她们蔬菜方面的一些窍门，所以我的生意迅速好起来了，一传十，十传百，来我的摊位买菜的顾客迅速增加，短短两周多，我每天进的蔬菜的钱也由一二百元就迅速上涨到两三千元了。

生意好了自然别人就眼红，小区门口卖菜的菜贩当然不止我一家，这些小贩中有两个 30 多岁的人是河南老乡，他们平时就自恃年轻力壮，人数上又占优势，对待我们趾高气昂的，可每天的销售额两人加起来还不及我，他俩就开始恐吓我了：小子，你要在这卖菜可以，但每天要孝敬我俩钱，一天 100 块！

一开始我有息事宁人的想法，陪着笑脸敬烟，说着软话说自己没钱，没想到他俩以为我好欺负，看说了几次我也不给钱，越发变本加厉了，下了最后通牒：不给钱明天就不准来这卖菜！

我第二天照样来这里卖。结果他俩就把我包围了，骂骂咧咧地推搡起来，我也奋力反击。



贰柒 制图

手记>>>

生命因奋斗而精彩

今年年初播放的都市剧《安家》大家还记忆犹新吧？孙俪主演的某房地产中介公司大区经理房似锦让人印象深刻，她空降静宜门店担任店长后实行“狼性管理”，与原来的门店店长徐文昌人性管理大相径庭。相信有一些观众刚开始对房似锦的做法有些不以为然，但随着剧情的展开，对她也就慢慢认同了。同原本就长在上海、家境优越的徐文昌不同，她出身农村，想在大上海立足，是需要付出很大的努力和奋斗，更何况她还有一个需要她支付很多钱的家庭、躺在医院的爷爷和出车祸的父亲，还有等待她付月供的弟弟，一切的一切让她心力交瘁，但是她没有放弃自己的梦想，努力争取完成每一单。她只是众多千千万万到城市打拼的农村寻梦者中的缩影。为了改变自己和原生家庭的命运，能在大城市安家立业，早日成为大城市的一员，他们坚持梦想，永不放弃，拼命为人生挣得主动权，有了这个梦想，就不辞辛苦，穿梭在城市的大街小巷，用自己的足迹来丈量自己的梦想；有了这个梦想，就成为了一个人在面对艰难险阻时的精神支柱；有了这个梦想，就是遇到再大的困难也有了坚持到底的理由！

本文的男主人公伟荣同不服输的房似锦个性很相似，他刚从老家到上海后，白手起家，从卖菜小贩做起，靠自己的努力和打拼终于在上海撑起了自己的一片天地。

有了章老板,我事业开始起步

我们的厮打被一个小区顾客制止了。他姓章，40 多岁，是我的常客，而且每天用来买菜的金

额几乎占了我总量的一半多。章先生告诉他俩派出所就在附近，如果你们在这继续打架，他就报警。那两人一听显然害怕了，悻悻地回到了地摊旁就不做声了。这时章先生对我说：“你的菜我全包了！”让我骑车跟着他把菜送到他的饭店里。

我来到他附近的饭店里，发现这家店规模很大，牌匾上写着“台北私房菜”，章老板开诚布公地对我说：“我在上海开着三家连锁店，还有两家在虹桥镇和漕河泾开发区，这几天我观察一下，发现你蔬菜的质量不错，而且你老实本分，你也不用摆地摊了，今后让你独家代理我这三家饭店的蔬菜供应，你觉得怎么样？”

有了章老板的提携，我鸟枪换炮，直接从一个外地来的小贩一跃成为了这家连锁饭店的蔬菜独家供应商，他真是我生命中的贵人呀！

那场车祸使我的人生转了弯

要不是 18 年前遭遇那场严重的车祸，我以后的人生之路肯定还是会按部就班的。那是 2002 年临近大年三十的前三天下午，由于那段时间太疲倦了，半夜起来就进食材，整整一天都在送货，当我开车在高架桥下面的马路上行駛时，打了个盹，为避免和前面的汽车追尾车头一拐，狠狠地撞在了马路旁的水泥立柱上，我当时就满头鲜血，昏迷了过去。

等我醒来时，发现自己已躺在上海某三级甲级医院的病床上，慧芹满脸担忧地坐在床边，原来交警在车祸现场发现我的手机里存有她的电话，马上通知了她，并打了“120”急救电话。当时我撞断了三根肋骨，而且伴随着严重的脑震荡。

大年三十的晚上，家家户户阖家欢乐，只有慧芹陪着浑身疼痛的我在清冷清的病房里度过。到了午夜 12 点的钟声敲响时，我远在老家的父母给我打来了电话，在电话里他俩半开玩笑半责怪地说：“往年你的拜年电话早给我俩打过来了，今年怎么迟迟没来？！不要太拼命赚钱了，身体要紧！”

而且正是因为他牵线搭桥，我才认识了妻子慧芹。慧芹是安徽六安人，是章老板漕河泾开发区店的领班，我天天往店里送菜，自然而然就认识了这位秀丽能干的老乡。她比我小两岁，起初对我没啥感觉，没有另眼看待。不过我可看上她了，隔三差五地给她写诗，向她献殷勤。结果她慢慢地对我由敬佩到倾慕，就这样功夫不负有心人，我整整花了两年半的时间，终于如愿以偿和她结婚了。

婚姻大事解决了，自此以后，事业方面也顺风顺水，我成立了一家公司，专门负责给一些大的连锁饭店、酒店送菜、海鲜、副食品种种食材。

慧芹也辞了职，我在外面进菜送菜，她在公司负责联系业务，专心在家做我的贤内助。

有了章老板和其他客户的介绍，我的客户群越滚越大，业务做大了，一个人分身乏术，陆续买了两辆金杯和两辆依维柯，又雇了四名司机和我一道开车送货。

听着电话那头两位老人关切的话语，我泪流满面，却又故作轻松地说：“不错，是公司业务太忙了，没顾得上打电话，下次注意！”挂完电话，心里却在对自己说：钱是挣不完的，可是亲情失去了就会一去不复返！为了珍惜身边的人，今后再也不能拿自己的身体玩命了。

我在那家医院躺了将近一个月医院，出院后，我关了公司，在上海买了房子，然后在附近开了一家农家乐餐馆，雇了几名伙计，派人每天按时从市场进菜。现在开这家店不图赚多少钱，我俩平时就负责在店里的管理，日子过得安稳平安。女儿已经有 22 岁了，还有 1 年大学毕业。

我兴趣上来就写写诗，画画画，或者是和慧芹及员工们去附近 KTV 唱唱歌、放松一下，他们都夸我歌唱得好，是雄厚的男中音，尤其是《滚滚长江东逝水》这首歌。

回想自己来上海这 30 年，我没沾染上生意人诸如包“二奶”或者经常出入灯红酒绿场所的不良风气。我还是我，还是当初那个不忘初心、淳朴真诚的农村娃！