

红妹要靠海

□ 安 宁（广东深圳，国企职员）



漫画 / 崔泓

认识红妹，是在一年前，我们装修厨房，在她家定制了橱柜。老家江西高安农村的红妹，现年44岁，瘦小精干。说起当年深圳创业，眉飞色舞。1997年，香港回归。21岁的她，过完年，怀揣父亲给的300元钱，跟着表哥，跳上火车到特区。

红妹的第一份工在车公庙珠宝厂做流水线工人。10个月后，她看见某外企招工广告，要求高中学历，通过考试录取。高中毕业的红妹顺利入职，但上司都是外国人或者香港人，要么说英语，要么说广东话。两样都不会，工作上沟通就困难。和红妹对接的工程师问红妹：要不要我教你广东话？红妹用发音不太准确的广东话立即答应。通过与同事天天切磋，聪明的红妹三个月学会了广东话。公司管理层见她文化基础好，于是由公司出钱让她到深圳大学夜校读书。两年期间，她边读书边打工，很快升职为部门主管。她十分惋惜地说：“可

惜我英文不过关，不然，我现在说不定是公司高管了。”一位懂英文的小姑娘升到主管，负责全球采购，当时一个月八千块！

“但这份工资也不是我想要的，我要当老板。”红妹雄心勃勃。

1999年，得知一位老乡做橱柜生意，短短两年，买房买车。红妹心想：才多久便买房买车，木板这么好赚钱？于是不惜辞去外企工作。在父母支持下，红妹在老家农村信用社贷款8万多元，到水围村一个三角装饰材料城租一间店面，做橱柜生意。水围紧靠香港，由于香港东西贵，很多港人到深圳定制橱柜发往香港。可红妹的店开后，却没什么生意。眼看着口袋里的钱越来越少，只剩下3000块钱。焦急的红妹天天打电话给妈妈，想打退堂鼓。妈妈劝她：凡事都有个过程。红妹问：什么叫过程？一直在农村，没有出过远门的妈妈回答：“开店首先要有三个月的时间，

你得让人知道，逛到这里来，你是卖橱柜的。”红妹等啊等！第一个月一个单没有，第二个月接了一单，她清楚记得卖掉一张120x80cm的桌子。第三个月陆陆续续生意来了，其中一单挣了3万块钱，是某个宾馆负一层订单。红妹从小到大没见过这么多钱，一夜睡不着。后来生意越来越好。“那时的深圳，到处都是钱，捡捡都是，不骗你！只要你勤快。”她清脆而满足的笑声好像那时满地是金子。

红妹店里雇了一位小老乡，她整天说着家乡高安的情况。红妹问她怎么知道这么多？原来有一个“江西高安人在深圳”的QQ群，进群后，当时的群主小李还单独加了红妹，于是开启网聊。那时，小李也在外企打工。红妹和小李越聊越热乎。小李还想：人家一个老板怎么会看上我呢？

“2004年，我手头就有100多万！”红妹说。可2008年金融危机，一个月一个单没有，她决定回老家学开车。这时，小李也离开打工的外企，也在老家学开车。他们一起学开车，先后拿到驾照。由相识到相爱，2009年，小李和红妹在老家举办了婚礼。

婚后丈夫对红妹说：“干脆我们就在老家发展算了！”

红妹一听急了，吼起来：“我要回深圳，我要靠海，海才宽阔！”

“现在实体店客流量少，网络时代，关掉店面，全部转为线上接单，线下工厂发货。”充满挑战精神的红妹告诉我，她现在正在学习金融理财。相信这位放学后游泳带放牛，天黑回家写作业，在农村长大，来到改革开放前沿的女孩，下半场人生依然会精彩。