

她是个苦命的女人：来自郧阳区大山深处，中学肄业出门打工，洗过碗，卖过保险，开过服装店。先是儿子身患重病，后又遭遇不幸，全身大面积烧伤毁容……

她是个坚强的女人：在众多好心人的帮助下，她重新站起，艰苦创业，小有所成，并积极回报社会。

她的人生信念是：人，可以被打倒，但不能被打垮。

■文、图/记者 罗伟



正在直播的陈旭红。

生活历经波折始终坚强不屈，这个十堰姑娘——

卖十堰土货拼出精彩生活

2024年12月24日，记者在十堰佰昌优质农产品物流园见到陈绪红时，她正在自己店里用手机直播卖货。这家名为“旭霖特产”的店铺位于该物流园13栋二楼尽头，面积100余平方米，店内茶叶、香菇、蜂蜜、核桃等琳琅满目。面对镜头，陈绪红气定神闲、阳光沉稳，介绍十堰土特产，如数家珍，侃侃而谈。除了面部及下巴处的伤疤，全然看不出她曾经遭受过的那些磨难。

“不要小瞧了这家店，店里的货价值上百万。”来和她洽谈业务的一位厂家负责人私下告诉记者。

这位负责人的话，得到了陈绪红的证

今年49岁的陈绪红是郧阳区南化塘镇人。小时候，家里很穷。穷到什么程度？她至今记得，小学毕业时的合影，是她人生第一张相片。初二，因母亲生病，她早早辍学，来到十堰打工。她在酒店洗过碗、公交车上卖过票、当过保险业务员……只要能挣钱养活自己，什么样的苦她都愿意吃。

2000年，陈绪红和来自张湾区汉江路街道马家沟村的郭治兵走进了婚姻殿堂。同年，两人的大儿子呱呱坠地。大宝虎头虎脑，给夫妻俩带来了无尽快乐。尽管住在出租房里，但一家三口其乐融融，生活有甜头，日子有盼头。

2006年，5岁的大宝突然连续很长时间萎靡不振。起初，陈绪红以为是感冒，就给孩子添衣喝药。但迟迟不见好转，病情反而越来越重。夫妻俩将孩子送到医院，经检

接连遭遇打击，普通人也许早就崩溃。但陈绪红是个不服输的人。她觉得，虽然身体容貌受损，但她还年轻，手脚健全，应该重整旗鼓，自力更生。于是她克服内心的自卑，鼓起勇气走出家门，寻找新的机会。

2012年，三口之家迎来了第二个小生命。夫妻俩更加勤勉努力，在外勤恳工作挣钱养家，回家齐心协力操持家务，抚育孩子。

2015年，陈绪红和一个朋友在五堰开了一家服装店。虽然精心经营，但由于缺乏经验，加上电商的冲击，效益不佳，开了两年后只能转让。

今后往哪儿走？陈绪红一直在思考和寻找适合自己的商机。2018年，她闲逛到十堰佰昌优质农产品物流园，得知该物流园对

实。她告诉记者，目前店里每年销售额大约100多万元。“这些年，挣的钱都在货里。挣了钱，就进货，再挣钱，再进货。”她笑着说。

不时有顾客进进出出，还有粉丝在网上互动咨询。陈绪红一边和店员一起接待顾客，一边直播、和粉丝互动，忙得不亦乐乎。尽管天气寒冷，但店里气氛热闹温暖。

“和以前比，她像是变了一个人。”认识陈绪红多年的朋友说。

从身无分文到拥有这家年销售100多万元的特产店，陈绪红用了6年时间。时光回溯，谁也没有料到，在接连遭遇命运重创后，她能如凤凰涅槃般拥有如今的人生。

查，孩子病情较重，治病需要一笔不小的开支。生活本就拮据，为了给孩子治病，他们四处求助。亲朋好友和好心人了解到情况后，纷纷伸出援助之手。在众人的帮助下，治疗得以持续，孩子的病情开始慢慢好转。

屋漏偏遇连阴雨。2007年9月13日，陈绪红在租住处做饭时，液化气罐突然爆炸。她的面部、颈部和胳膊多处烧伤。因伤势过重，她在抢救室救治了三天才度过危险期。

做第一次手术的第二天，陈绪红74岁的老母亲因病去世。由于下不了病床，她没能赶回老家见母亲最后一面。

第二次手术时，伤势最重的下巴处进行了植皮。社会上众多好心人为这个家庭捐款捐物，帮助他们渡过了难关。在大家的帮助下，大宝顺利康复，陈绪红也痊愈出院。

新入驻的商户推出了免一年半租金的优惠，而园中的茶叶干货区入驻的商家并不多。陈绪红就想：这是个好机会，既然别人能做，我也能做！

说干就干！她四处学习考察货源渠道，了解市场，最终下定决心，租下现在这处门面，开始新的创业。

万事开头难。当门面开始装修时，陈绪红一位开店多年的同学向她伸出了援手，收她为徒，手把手带她入门。在半年时间里，陈绪红早出晚归，在师傅店里勤学苦练。哪里的茶叶质量最好？汤色如何鉴别？椴木花菇和其它品种花菇有什么区别……师傅毫无保留传授，陈绪红悉心认真学习，很快对十堰各地各类土特产有了全面深入的了解。

四

出师后，陈绪红借债十余万元，旭霖特产正式开业。店里的第一单让陈绪红印象深刻：这一天，一位顾客进店，陈绪红心跳加速，紧张但耐心地讲解顾客感兴趣的物品，价格也直接报到了最低。最终，这位顾客心满意足地买走了数百元的土特产，小店销售实现了零的突破。

陈绪红是个实在人，奉行诚信做人、用心做事的原则。不管谁来店里，她都从对方的需求出发，推荐最合适、最优质的商品，既不让顾客浪费时间到处挑选比价，也不让顾客花冤枉钱。有些货物，她分文不赚，只赚人气，赚信任，赚回头客。很多顾客消费过一次，就成了店里的常客。

一家房地产公司负责人在旭霖特产采购过一次产品，因产品品质过硬，价格实惠，就定期前来采购。有一年端午节，街区很多商户粽子滞销，陈绪红在朋友圈做推广，那位负责人看到后打来电话：“陈姐，你那里的粽子一起打包，有多少，我要多少！”解决了商户们的燃眉之急。后来，物流园的同行人有需要出力的事情，她都会主动伸出援手。很快，她成了佰昌小有名气的陈姐。

陈绪红非常好学，近几年自学了短视频拍摄剪辑，发抖音，做直播。每天，她都拍摄制作短视频发到网上，为店铺引流。现在，她的抖音号粉丝近7000个，为她带来了一批固定客源。小店一步步发展起来，有了如今的规模。

五

在竞争日益激烈的今天，陈绪红的生意越做越稳定，堪称逆袭。

陈绪红始终记得自己在困难时好心人对她的关爱，一直对社会心怀感恩。她常说的一句话是：“好多贵人帮我，我也要帮别人。”

新冠肺炎疫情期间，她带头捐赠牛奶、方便面、被子。2023年中秋节前夕，她一位客户一起发起爱心行动，将一批价值万元的食品捐赠至一家福利院。前不久，她和朋友一起捐赠募集过冬物资送到乡村，还为是一所乡村小学捐赠了一批学习、生活物资。

在直播间里，她深情地向网友讲述着自己的经历和心路历程，她说：“感恩一路走来所有陪伴我的贵人和恩人们。因为有你们，我才能走到今天。虽然脸上的伤疤依然在，但我对生活的热爱只增不减，我会更坚强地走下去，不忘初心，砥砺前行。”

“世界以痛吻我，我要报之以歌”。祝福这个劫后重生的女人！