目　录

A辑“中国第一打工仔”自述

“中国第一打工仔”自述 ——— 何　慕／3
从打工仔到获得国际专利的发明家 —— 夏　钦／14
书市“少帅” ——— 文　洁／23
十年风雨十年路 ——— 王　红／30
打工的阿兰 ——— 浮　舟／35
浪子的青春 ——— 王向力／43
打工仔，你的生命该有多重 —— 梅万林 王普／49
真情如豆 ——— 蒲　钰／58

B辑 深圳啊，我会回来征服你

深圳啊，我会回来征服你 ——— 流　浪／65
特区打工，为了梦中的橄榄树 ——— 蓝　白／73
一个倔强打工仔底层的抗争 ——— 平　戈／81
一只北方跳蚤的苦与乐 ——— 史西玲／88
那片热土——来自南方的报告 ——— 彭小兵／95
“惊险”一夜 ——— 周爱珍／100
告诉你我的美丽 ——— 赵美萍／104

需要全本请访问 www.ertongbook.

深圳，没有爱情 —— 罗为辉／110
两个上海打工者 —— 宋跃辉／114
啼笑皆非的“另类打工”—— 孙　军／122

C辑 初到广东

初到广东 —— 王向力／129
广东梦——打工仔打工妹自述 —— 王向力／135
湘妹妹啊，我拿什么偿还你的爱 —— 陈　新／146
M谋生在广州 —— 陈铁军／153
人在江湖 —— 西岭雪／159
羊城打工女记者的酸甜苦辣 —— 项鸿儒／163
打工的日子不言情 —— 车　夫／169
番禺打工 15天 —— 井　平／176
17岁的打工仔想去广州 —— 老　龙／180

D辑 我拒绝你风情万种的诱惑

我拒绝你风情万种的诱惑 —— 雨　桦／187
我把爱刻在海角之石 —— 轮　子／194
老板，我不是你永不生锈的螺丝钉 —— 雨　桦／200
“加西莫多”和 5个打工妹 —— 江　海／208
“玻璃瓶”外的阳光 —— 范静静／217
瞄准靶心，陪练自己 —— 春　华／221

E辑 从打工妹到百万富姐

从打工妹到百万富姐 —— 雷杰 王晔 蒋旻／229

打工妹当上老板，女老板为她打工 —— 唐银生／235
取代老板的打工妹 —— 玉　文／242
我是打工妹，我要自己做老板 —— 杨　凤／248
打工妹圆了大学梦 —— 沈玉英／251
漂泊他乡的日子 我的打工生涯 —— 娟　子／255

F辑 打工妹，请珍爱你的女儿身

打工妹，请珍爱你的女儿身 —— 张琢真／269
我在酒店当“小姐” —— 仉　枫／276
逼良为妾，红颜身陷黑工厂 —— 喻　彬／280
我，打工妹和广州富姐姐 —— 轮　子／287
人格无价，打工妹告倒老板求尊严 —— 吕秋中／291
打工妹回去怎么嫁人 —— 吴迪文／299
回头无岸，打工妹怒火毁青春 —— 小　可／309
谁来救这女孩出苦海 —— 阿　娟／319

G辑 打工的日子不谈爱情

打工的日子不谈爱情 —— 晓　君／325
打工妹的苦恋 —— 张玉秀／329
女大学生与打工仔的影院对垒 —— 余　飞／336
打工路上的浪漫故事 —— 梅　哲／341
夜　遇 —— 纪　实／348
一个女孩与三只粽子 —— 陈建东／351
离家那年我 19岁 —— 王成　郑铁军／353
打工路上迎面走来我的亲娘 —— 湘　子／360

曾经流泪的打工生涯 —— 肖英奎／364
人生无处不打工 —— 张智敏／368
有个女孩叫文学 —— 熊明国／372

H辑 :打工妹之死

打工妹之死 —— 翟永存／377
打工仔喋血之际,有侠义姐姐横空出世— 丁文涛／381
打工妹拼死讨清白 —— 大　麦／390
追访中毒打工妹 —— 刘渊源／401

A 辑

中国第一打工仔

DA GONG GU SHI



需要全本请访问 www.ertongbook.

许多年以后，我以一个旁观者的目光回首昔日：一个瘦小的黝黑的北方青年拖着行李车，慢慢地走在人流熙攘的道路上，目光迷茫，像一个迷失了方向的流浪汉。

“中国第一打工仔”自述

何　慕

辞去铁饭碗，自荐搞推销

1988年夏，我从复旦大学经济系毕业，先是分在老家黑龙江的机关里工作，不久，便辞了职，重又回到上海。促使我辞职的原因是：我想重塑自己，干一番属于我自己的事业，即使失败了，也绝不会因虚度年华而后悔——至少，我做过自己想做的事情。

然而，今后工作的方向在那儿？我没有底，孤身一人来到了川沙，漫无目的地走在乡间小路上，突然看到了上海霞飞日用化工厂的大门，我下意识地走了进去，却从此开始了我打工的篇章。

厂里安排我在办公室工作，我感到这还是不能实现自己的理想。我在书上看到国外许多大企业家是从推销员开始做起的。于是，我决定以销售作为我创业的开始。我甚至梦想有朝一日，自己会成为松下幸之助那样的销售高手。

我找到当时的厂长曹建华，向他说明自己的想法和

要求，并表达了自己的决心。曹似乎对文质彬彬的我缺乏信心。在霞飞厂，搞销售的都是些能吹能侃、有丰富社会阅历的“老油子”。几乎所有的人都认为，只有坐办公室才是最适合大学生的工作。

曹说：“何慕，我要事先告诉你，销售不是一件好干的差事。再说好的销售地区已经被别人占去了，只剩下福建等地。南方人对增白粉蜜不是很感兴趣。另外，你如果去了销售科，基本工资可就没有了，一切都要从零开始，连差旅费都要自己承担。所有的开销都要从你的回款提成里支出，你看你能不能承受得了芽”

我连想都没想，说：“行，没事，不怕。”

说完了，我感觉头皮有些发麻，一股冷气从后背窜上来，我知道这将意味着什么。不过再难我也要迈出这第一步，否则我将永远坐在办公室里，平平淡淡地做一生小职员，那样我还不如呆在哈尔滨更好些。

到了销售科，果然不出所料，人人都在忙自己的事情，谁也没理会我这个还有点儿自以为是的大学生，没有人告诉我应该怎么做，也没有人告诉我不该怎么做，没有人给我提供任何一点儿经验。对我来说，一切都是陌生的，所有的一切都要重新开始。

我先是四处发信，请求家里人和朋友们对我进行经济援助，陆陆续续凑了 8500元，这对出校门不久的我来讲，已是一笔巨款了。

销售科惟一提供的支持是一大摞空白合同、一只合同章和几箱样品，并告诉我将来回款的 3 5%归我个人，从货发的当天开始算，三个月后每过一天扣货款总额的 0 5%。临出门，科长还嘱咐我一句：“你这几箱样品的钱

将来在你提成中扣除，看你初来乍到，挺可怜的，就先不收你钱了。”

1989年 4月 11日，我踏上了南去的列车，开始了我的推销旅程。

首次出征，身穿西装，睡在大客车底下

动身的那天，我心里充溢着一股“壮士一去不复返”的悲壮之情。先把川沙的几个小兄弟邀来，按国际惯例吃了一顿，花了 60元钱。又花两块五坐了一次中巴，神气活现地来到火车站。

动身前的准备工作有些复杂，先是把一套折价买来的西装熨烫一遍，又借了条领带系上，还特意向副厂长借了只‘皇冠牌’密码箱。这身行头乍看上去有一种暴发户似的感觉。

在火车站的书摊上我买了两本书，一本叫《如何做一个谈判赢家》另一本叫《如何使你的对手折服》希望从中学到些招数，热蒸现卖。

我带了块塑料布 这是我多年外出旅行的法宝 雪把它铺在座位底下，尽管被很多各式各样的脚在脑袋上踢来踢去，还要忍受各种脚丫子味，我总算是头脑清醒地到了厦门。

火车是午夜两点到达厦门的。由于后半夜仍开业的旅馆都是上档次的，住一宿至少要花七八十元，我经济上承受不了，因此，我选中了一个根本不用花钱的地方，铺上塑料布，钻了进去。那是一辆大客车的底下，我先是把货物一箱箱折腾进去，又四脚着地爬了进去，还在身边点了一圈蚊香，以防厦门蚊子拿我做美餐。

早上 6点钟，我被一阵引擎的巨大噪音惊醒。我杀猪般嚎叫起来："别开过压死人啦过"

司机跳下车来朝我笑着说："我看见你了，逗你玩呢。"

我老羞成怒地从车底下钻出来，脸被排气管喷得鬼魂儿似的，过往行人都瞅着我笑。人家不明白这位拎着密码箱、西装革履的乡绅为什么会钻到车轱辘底下去。

厦门火车站前有很多洗脸的地方，一毛钱洗一把脸，我一本正经地跟人讲价："大哥，五分行吗？我没零的了。"

人家说："行行，你随便洗吧。"

我就洗了脸，仔细梳了头，又拿出化妆品擦了半天。这样，我又完成了由要饭的到绅士的转变。

咬牙住进宾馆

我沿着中山路茫无头绪地走着……

许多年以后，我以一个旁观者的目光回首昔日：一个瘦小的黝黑的北方青年拖着行李车，慢慢地走在人流熙攘的道路上，目光迷茫，像一个迷失了方向的流浪汉。

我的面前矗立着一座叫"大三元"的百货大楼，我在外面呆呆地瞅了半天，觉得预感不错，就拉着那个立起来快赶上我身高的行李车，一磴一磴往上挪。

办公室里，我遇到一位叫郑珍珍的女人，40多岁，是化妆品部的经理。我又想起书本上告诉我的东西，便跟人家海阔天空地神侃起来，声称自己是复旦大学的毕业生，试图引起别人的羡慕和同情。郑经理是个好心眼的人，看我面子订了三箱化妆品，大概是 1500元左右的货，提成在 50元左右。尽管仅仅是合同，还要经历销售、返款等诸

多程序后才有提成到手，我还要经历十分漫长、也许还是毫无结果的等待，可我依然欣喜若狂。

这毕竟是我订下的第一份合同，它象征着某种开始，蕴含着里程碑似的庄重。

我硬是花 70多元钱请郑经理共进午餐。

在饭桌上郑经理告诉我，到一座新城市，除了几家需求量较大的大商场外，应该找的是百货站日化科。他们批发量大，面广，把货供给他们，然后由他们往下批发。否则你一家一家凭两条腿跑，累死能订几箱芽

我豁然开朗。下午，我找到了厦门百货公司。其实我该找的是厦门百货站，可我当时分不清百货站和百货公司，以为是一回事。

一位姓吴的经理接待了我。我以一种学生请教老师的谦逊进入了谈判。吴经理一言未发，看了我许久说：“我现在太忙，晚上如果有时间我去你住的地方谈。你现在住什么地方芽’

我稍稍犹豫了一下，猛地想起刚才路过的一个星级宾馆叫‘鹭江大厦”。我总不能告诉人家我是住在大客车轱辘底下吧。我知道如果自己看起来很穷酸，会失去对方的信任。我一阵心跳，开口就答“：我住鹭江大厦。”

吴经理又问“：几号房间芽’

我反应还算快，“207号房，不过我刚才跟服务员说过要调房间，等会儿回去再将新的房间号打电话告诉您……”

后来我才知道鹭江大厦的二楼是餐厅，根本没有207号房。也不知道吴经理有没有注意这一点。

我飞也似地跑到楼下，拉起寄存在卖冰棍老太太那

儿的行李车奋不顾身地奔向鹭江大厦。大厦的服务小姐对我说："120元的房间都订满了，只剩下 170元的，您订吗芽'

我点了点头，声音颤抖地说："订选'

小姐领着我打开房间，一进屋我差点儿掉下眼泪来：人间居然有如此豪华亮丽的地方芽这样的地方也是我何慕能住得起的芽170元，比我老父亲一个月的退休金还多。

我在房间里转来转去，摸摸这个，拧拧那个。进了卫生间看到坐便池干净得能把人影映出来。我掀开盖子，解开腰带比划了半天，又作罢，因为压根儿没有尿。

我拎起电话把房间号告诉吴经理。

还好，他总算跟我签了三万多元的合同。夜里，我拿着合同欢喜得不得了。

那一夜，我根本没有睡着觉，还不如住三块钱一宿的小旅店踏实。折腾到后半夜，我又想起万里之外的家乡，想起了操劳一生的父母，他们永远不知道人间还有这么好的住处。今夜，他们的儿子躺在那么柔软的席梦思床上，而我那半痴半瘫的母亲却躺在脏兮兮的、炕席卷起边的小土炕上……

第二天上午，我本该去别的单位联系业务，可交一天的房钱可以让我待到中午 12点。我生怕对不起这 170元钱。整整一上午我在屋子里转来转去，从昨晚到现在，洗澡就差不多洗了六七遍。

到了中午 11点 50分，我去服务台退了房间。回来取东西时，我把浴帽、木梳、小牙膏、小牙刷等统统一扫而光，还恬不知耻地喊来服务小姐问人家都有哪些东西可

需要全本请访问 www.ertongbook.

以不花钱带走。

服务小姐又额外给了我几把小木梳。她大概是有生以来第一次遇到我这样的客人。

遭冷遇,跟踪上门

泉州是我的福建之行的第二站。当时的泉州百货站是福建省内较大的一家百货站，是经营化妆品的商家必争之地。我跃跃欲试,打算花些力气拿下这块宝地。

走进泉州百货站日化科，看到零零散散的几张办公桌，一些人围在一起大声地用我听不懂的方言交谈着什么。没有人理睬我,我进屋后几次欲言又止,尴尬万分。他们个个目光冰冷,对我不很友好。

我进了郑科长的办公室，热情洋溢地大踏步走了上去,还伸出一只可怜巴巴、一厢情愿的手。

郑科长正同很多人谈生意，白了我一眼，冷冰冰地问："有事吗芽'

我尴尬地缩回手来，自我介绍说："我是上海霞飞厂的推销员…… "

郑打断了我的话："你们霞飞在这儿没名气，再说蜜类化妆品也不太好卖。 "

我说："生意做不做都不重要,关键是认识一下,建立些联系,以后…… "

看样子郑科长对"以后"不感兴趣,连我递过去的烟都不接，脸上的表情极不耐烦，说了几句他干脆不再理我,继续和别人谈话。

我原地转了一圈后,见没人客气,就自己在门口找了张椅子坐下来。心想，你只要不揪我脖领子把我从办公

室里扔出去，我就坐在这儿不走，不达目的誓不罢休。

大约有半个小时，我一个人傻乎乎地坐在那儿，脸红一阵白一阵，走也不是，留也不是。大家对我的存在置若罔闻。我狼狈不堪，汗流浃背。

屋里又来了几位客人，郑科长挥手把我从椅子上赶了起来。我晕头转向地走到门口，脚下还被什么东西绊了一下，真是太狼狈了。

一瞬间，我真想抄起板凳或是花盆什么的对这位郑科长狠下毒手。我想我毕竟还是受过高等教育的大学生，而这个一脸俗相的家伙竟把我当叫花子打发。可我脸上却依然是一副笑嘻嘻的、无羞无耻的表情。

快到下班时间了，郑科长忙完了业务，大概注意到了我可怜巴巴的、羔羊般的眼神，终于觉得有些于心不忍。他走过来缓和了一口气说：

“小伙子，我不是不跟你做，你们厂的膏霜类产品在这儿实在不好卖，而且我们此类产品库存也太大。霞飞没有名气，没有广告，不太好办。”

我抓住机会，连珠炮似地说：

“南方膏霜类没北方需求量大，但竞争对手也少呀；没有名气可以创出名气，我们正准备大量投放广告；库存大，我们可以帮你调整；我可不是那种丢下货就不管的推销员……”

几句话后，他大概觉得我这人还有点灵性，有些头脑和层次。再一聊，原来是个大学生，他的态度渐渐温和起来，还叫人给我倒了杯水。

我决定对他发起“人情攻势”。

这实在是没有办法的办法。我清楚自己借了那么多

钱出来，如同背水一战，没有后路。我不能失败，必须成功。

那时候我还有一种很卑微的心理：希望用自己家庭的不幸去打动别人，唤起别人的同情，以得到别人的帮助。这实际上是一种“祥林嫂”的心态，是容易让人耻笑的。可那是我当初的真实想法，没有必要回避它。

我把行李寄存到招待所后，又来到百货站门口，等着郑科长下班。我像电影中的小特务一样躲在一旁探头探脑。好在泉州不大，郑科长的家离单位也不太远。

侦察好郑科长的家后，我转身去菜市场买了两大兜高档蔬菜、海鲜和水果，外加两瓶四特白酒，加起来大约有个 200元钱吧。“金利来”一类的名牌物品我送不起，他也可能司空见惯了，还不如来点儿实惠的。

我心脏怦怦打鼓，哆哆嗦嗦地敲门。郑科长打开门后，见我站在门口，吓了一跳，“你干吗芽他吃惊地瞪大眼睛，上上下下地打量我这个不速之客。他做梦也没想到，我竟然神不知鬼不觉地突然从天而降，杀到他家门口来了。

“我……我……”一时间，一种莫名其妙的情绪涌上心头，我木呆呆地站在那儿一句话也说不出来，原先想好的话、准备好的台词和表情全都飞到九霄云外。一下子，我眼圈红了，眼泪差点儿掉下来。

我支支吾吾地说：“郑科长，小何刚跑销售，刚到你这边，别的不说什么，真的，太难了……”

郑科长也愣了，说：“你看你，这是干什么芽赶紧进屋。”

一进屋，事就好办多了。郑科长被我的诚意所打动，

感情距离马上拉近了。吃了顿饭，喝了瓶酒，说一说我的身世和经历，郑科长二话没说，抬手就签了 8万元钱的化妆品和 13万元的一车皮洗衣粉。他说“小何，你也真不容易，看你小孩挺好，算是大哥帮你的忙。”

后来，我和郑科长真的成了好朋友亲兄弟。几年后我离开了化妆品界，他还逢人就打听我的情况。

发自内心的忠告

经过我的努力，我的销售额逐渐在上升。

可不知为什么，我在心情上一直郁郁寡欢，总有一种莫名其妙的失落感。也许是大学生走上社会之后那巨大的心理落差在起作用。销售科里‘小三子’的处境与我当初豪情万丈、胸怀大志的理想相去太远。

我想每一个走上社会的大学生都有同样的经历和感受吧。这也许就是人们常说的大学生走上社会后的‘不适应症”。

不过我想我还是属于心理摆得平的那种人，也能很快地调整自己，并努力去适应社会。我常在心里告诫自己：夹起你的尾巴，你不过是个穷人家的孩子，如果不是赶上读大学的机遇，你不过是个靠捡破烂和出卖苦力过生活的小人物。事实上，你身上没有任何值得骄傲和炫耀的东西……

有时候我见到那些“初生牛犊不怕虎”的大学生，他们的那种自信和优越是写在脸上的。我就想，当初我是不是也和他们一样芽经常听到一些眼高手低的大学生牢骚满腹，总觉得自己怀才不遇。我真想诚恳地告诉他们：“放下架子，学吧，练吧，人人身上都有值得你学习的东西。”

几乎所有大学生对“ 棱角 ”一词的理解都是褒义的，认为没有“ 棱角 ”的人就是没有个性，没有个性的人就不是一个完整的人。其实，我本人也是一个“ 棱角 ”分明、个性突出的人。只是面对自己无力改变的世界，我只能收起自己的个性，藏起自己的“ 棱角 ”，使自己能够尽快融入社会的大群体当中去，否则，我将失去生存的机会。

先承认受约束，然后才有自由；先适应，然后才能创造。两者的顺序是不能颠倒的。

我就是这样一步一步走过来的。



站在人民大会堂庄严的领奖台上，我深知人生的价值在于追求、进取和创造。

从打工仔到获得国际专利的发明家

夏　钦

破碎的家，苦涩的童年播下我发明创造的种子。

我有一本不幸的家史。1973年，我出生在四川省眉山县崇礼镇大定桥村三组一个贫困的家庭，6岁那年，父亲到新疆打工，一去就是20年杳无音讯，爷爷又因历史的原因蒙冤在狱，平反后出走，家中只有太奶奶、奶奶、妈妈、弟弟和我五口四代，老的老，小的小，生活的艰辛可想而知，全家人生活的重担都压在母亲身上，靠她里里外外、没日没夜地操劳，支撑起一个破碎的家。为了挣点油盐钱，母亲经常在农闲时，起早贪黑进城送蜂窝儿煤、替别人帮小工。在我的记忆中，属于欢乐的东西少得可怜，曾经度过的那些满是辛酸的童年和学生时代，乃至今天同样艰辛的打工生活，都成了我生命中一笔宝贵的财富，它磨砺了我奋发图强的意志和吃苦耐劳的韧性。

因为没有爸爸，妈妈对我和弟弟要求很严格。家里穷得买不起玩具，弟弟年纪小，常看着别的小孩子手里的玩具入神，舍不得离开。我就到处找来一些小东西，拼拼凑

需要全本请访问 www.ertongbook.