

“瓷娃娃”逆袭！创电商公司年营收千万

醴陵伢子肖波“骨折过上百次”，边治疗边创业，还专门为残障人士提供工作岗位



扫码看视频

“我是成骨不全症患者，大家都叫我‘瓷娃娃’就好。”4月29日，肖波正带着自创的企业参加

一场博览会。身高只有一米一的肖波，乍一看，像一个十几岁的孩子，但他的实际年龄已有38岁。面对周围投来的好奇目光，肖波面带微笑，一遍一遍这样介绍自己。

38年来，肖波经历了百余次骨折。尽管如此，他吃得苦、霸得蛮，逐渐走出了困境。不仅收获了爱情，还创立了一家电商公司，年营业额突破千万元大关。

5月6日，是国际成骨不全症关注日，让我们一起走进“瓷娃娃”肖波的世界，看他如何书写逆袭人生。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 杨洁规



肖波一家三口合影。

受访者 供图

“骨折过上百次”，同学照亮他的童年

1987年，肖波出生在株洲醴陵市孙家湾镇的一个农家。自幼，他的身体便比同龄孩童更为“脆弱”。轻轻一碰，就会喊疼；稍有不慎摔一跤，更是要哭上半天。

父母心急如焚，带他四处求医。辗转多家医院后，最终在长沙一家医院确诊为成骨不全症。医生认为：“这孩子可能活不过成年。”

肖波卷起裤脚，向记者展示小腿上清晰可见的伤痕，“我能回忆起的骨折就有百余次。”最严重的一次，仅仅因为一次跌倒，他就遭遇了7处骨折，在床上整整躺了两个月，连脖子也只能轻微转动。

到了适学年龄，父母怀着忐忑的心情将他送入学校。幸运的是，肖波遇到了一群充满善意的同学。他们轮流背着肖波上学、放学，陪他一起学习、玩耍。在那些黑暗的日子里，同学们的陪伴就像一束光，照亮了他的童年。

开启逆袭之路，发展电商事业

成年后的肖波，生活依旧充满了挑战。命运的转折，出现在2012年。

带着借来的3万元，肖波的父母带着他北上天津接受手术矫形。手术成功后，他竟能短暂地慢慢行走。尽管日常出行仍然离不开轮椅，但这一微小的改变，却如同一颗火种，点燃了他自立生活的希望，激发了他“好好活下去”的决心。

2015年，肖波敏锐捕捉到电商浪潮的先机，将醴陵瓷厂无人问津的尾货搬上网络商城。2018年，他与朋友共同出资成立了一家公司，事业逐渐步入正轨。

肖波起早贪黑，练就了身兼数职、多线操作的本领。成交的第一笔大单，至今仍让肖波记忆犹新。为了完成6万个定制杯子的订单，他连续加

班两周，平均每天仅休息三到四个小时，发送200封合作邮件、拨打上百通电话……当客户看到坐在轮椅上的肖波时，不禁惊叹：“完全没想到是和残疾人在对接！”

在经济条件允许之后，肖波开始逐步“改造”自己的身体。每次手术，都要先将骨头打断，用支架拉直，再植入钢针和钢板。8次这样的矫正手术，让他经历了常人难以想象的痛苦，也让他四分之三的骨骼实现了从“瓷器到陶器”的转变，体内至今还存有3根钢针和3块钢板。

即便如此，肖波依然坚持不懈，一边接受治疗，一边努力发展事业。经过数年的不懈努力，如今，肖波的公司年销售额已突破1000万元。

不为人生设限，为残障人士提供岗位

互联网不仅为肖波的事业带来了转机，还为他带来了美好的爱情。

2015年，肖波在残疾伙伴交流群里结识了妻子郭赛。郭赛同样是一位残疾人，患有低磷性佝偻病，身高仅130厘米。两人从线上的文字交流发展到了语音通话、视频聊天。相似的经历让他们彼此理解、相互扶持，爱情的种子渐渐萌芽。

2017年，肖波和郭赛步入婚姻的殿堂。2020年，经过预先的基因检测，确认无遗传风险后，他们迎来了一个健康的女儿。

除了培养好女儿，肖波还有一个更为远大的梦想：实现残障人士与健全人士的融合。他公司专门为残障人士提供了工作岗位，确保他们与健全员工享有同等的工作机会和薪酬，共同维护尊严。他还定期开展电商直播培训，屏幕背后的学习者包括截肢青年、聋人夫妇、渐冻症患者……

肖波从不为人生设限，去年，他还考到了C5驾照，此后常常自己开车，载着爱人和孩子兜风。他说：“如果命运给你世界上最烂的开局，请做自己最好的演员。”

“00后摊主”出道 奔走夜市月入过万



扫码看视频

近日，当夜幕初临，麓谷东塘夜市街尾处，一个摆有小熊装饰的舒芙蕾小摊吸引了不少消费者排队购买。“这是我们第三天出摊，没想到这么受欢迎。”来自麻阳苗族自治县的“00后”摊主感慨。

三湘都市报记者走访发现，在湖南湘江新区麓谷东塘夜市里，还有不少像小熊舒芙蕾摊主一样的“00后”，正依靠自己的努力寻求创业的新机会。

不少“00后”摊主月入过万

“前面还有几份正在烤，请您耐心等待。”小熊舒芙蕾摊摊位上，三个人正忙得热火朝天。摆出的卡通菜单上，有5种口味已用马克笔标记着“售罄”的字样。三人表示，摆摊创业的初衷是向往自由，所以每天只准备60份舒芙蕾的原料，想着快点下班。“没想到每天出摊4个小时就能卖光，日盈利稳定在600余元”。

在麓谷东塘夜市中心十字路口的位置，2000年出生的邓丘梅和丈夫经营着一家名为“八戒烤猪蹄”的小摊。此前，两人从事美容美发行业，一次偶然的发现，发现烤猪蹄颇受欢迎，便决定转行。夫妻从学习制作技术到精心挑选食材，再到在东塘夜市支起小摊。如今，邓丘梅夫妇的烤猪蹄摊已经在夜市小有名气。邓丘梅说：“准备的猪蹄常常供不应求，售价18元/只的大猪蹄一晚上能卖一两百只，旺季的月营业额能达到五六万元。”

2001年出生的小伙时一（化名），已有三年的“摊龄”。和大部分同类鸡锁骨摊不同，时一的小摊并不推崇“买一斤送半斤”的促销，而是直接将鸡锁骨按小、中、大份，分别定价为10元、15元、20元。据时一描述，如今，他的奥尔良鸡锁骨小摊已经拥有了一大批忠实的回头客，月入过万对他来说早已不是难事。

记者走访发现，在东塘夜市，像他们一样的“00后”摊主还有不少。他们中的一部分人，均已实现“月入过万元”的目标。

应届毕业生摊位租金可减半

值得一提的是，在这些热闹的背后，也有着默默支持给予的力量。22时，夜市正不断升温，东塘夜市运营负责人付华拿着早已架好手机的支架，行走在各个摊位之间，进行直播宣传。他介绍说：“我们希望通过直播，让更多的人了解东塘夜市，吸引更多的顾客。下播后，我们还会一对一联系各个商户，教授他们运营宣传的技巧，帮助他们拍视频、建立微信群做私域传播，提升他们的知名度和销量。”

除了运营推广，日常租金也有优惠。“去年9月30日，东塘夜市刚开市时就推出租金减免的活动，‘付三送一’、‘付四送二’，对于残疾人摊位，租金全免。”付华介绍，除此之外，对准备创业的应届毕业生或是在校大学生，摊位费还可减半。付华表示：“年轻人有想法、有冲劲，希望为他们提供一个低门槛的创业平台，让他们能够实现自己的梦想。”

目前，东塘夜市一期工程基本建成，已有100余家商户日常出摊，还有20余家商户正在制作餐车，准备进入东塘夜市“淘金”。令人期待的是，到今年暑期，面积扩大的东塘夜市二期工程将会建设完成。届时，夜市将进一步完善基础设施，优化摊位布局，引入更多元化的业态。

■文/三湘都市报全媒体记者 龙思言 视频/袁红霞