

换个活法儿

● 钟 鹤 著



国营企业下岗职工再就业扫描

远方出版社

目 录

上篇 七彩人生

- 3 服务社会 不愁岗位
- 30 拓宽渠道 不择城乡
- 41 慧眼盯市场 适者能生存
- 71 兄弟姐妹手牵手 创业路上更好走
- 91 创业几载 苦尽甘来

中篇 焦点透视

- 111 下岗现象由来已久
- 119 就业 全球重视的话题
- 139 下岗问题 缘何再度突出
- 151 关键要转变择业观念

下篇 政策综述

- 167 政府的主要职责 发展新的经济增长点创造就业岗位
- 177 自谋职业闯天下
- 187 企业要担当重任
- 198 中介组织作用不容忽视
- 210 构筑社会保障“安全网”
- 221 作为头等大事和系统工程来抓
- 232 再就业释疑

换

上篇 七彩人生

下岗不是无奈，下岗不是等待，
下岗应是希望所在，应是人生新的起
点。

初下岗时，你含着眼泪，带着委
屈，恋恋不舍地告别了你熟悉的岗
位。你失落，因为你曾经在这里创造
过辉煌；你彷徨，因为你不知今后的
路在何方？

要知道，太阳落下还会升起。而
每一次新的日出，都充满新的希望和
机遇。

瞧，同样是下岗职工，他们不仅
有活干、有钱赚，而且还再次创造了
人生的辉煌。因为，他们精神没有颓
废，意志没有消沉，靠自己的聪明才
智和勤劳双手，描绘出熠熠生辉的七
彩人生。

假如当初不下岗，他们做梦也不
敢想这辈子会如此风光；假如让他们
重操旧业，未必个个都会同意，因为
今天比昨天充实、活出了滋味与志
气。



服务社会 不愁岗位

工程师蹬三轮车为双职工接送小孩,“雷锋战友”上街摆地摊,纺织女工开出“公厕车”……社区服务处处需要开拓,家庭服务可遍及每个角落。他们踩出的就业路告诉大家这样一个浅显的道理,服务社会,不愁岗位。

护嫂虽苦心里甜

1

曲月蓉做梦也想不到,自己要强半辈子,而年愈不惑,下岗的命运却降临到自己的头上。

1996年4月,因为原工作单位山东青岛塑料八厂生产遇到困难,她被减员下岗了。

初下岗时心情,可谓铭心刻骨,终身难忘。这位共产党员、多年的厂级先进工作者,无论如何也想不通让她下岗,但事实已无情地摆在面前。她吃不下,睡不好,



既怕丈夫埋怨，又怕邻里笑话。更感到心里空荡荡的是：从医 20 多年来的药味闻不到了，针管再也拿不成了。离岗那天，她一边收拾东西，一边抹眼泪，脑子里一片空白。回到家，低落的情绪影响得全家都沉沉闷闷，这种气氛持续了一个多月。后来通过看电视，读报纸，对当前全国全市就业形势逐步有所了解，她渐渐感到自己必须面对现实。想想自己下过乡，进过工厂，当过医生，什么苦活、累活、脏活都干过，现在怎么能消极地“等”和“靠”呢？

她走进了职业介绍所，要找一份工作，争一口气。谁知，来这里找工作的人太多，而且女工占多数，几次去都未找到合适的工作，心里很着急。一天，她看到《青岛晚报》上登了市劳动局、市妇联、市卫生局为解决下岗女工再就业组织市部分医院面向社会招聘下岗女工当“护嫂”的消息后，高兴万分，因为到医院工作又可以发挥她的专长。她毫不犹豫地报了名，并被青岛市第二人民医院录用。

护理工作就是负责病人的生活护理，喂饭、送水、端屎、倒尿，给病人洗头、洗脸，剪指甲等等。家里亲戚知道后，登门相劝，丈夫更不支持。但她想到再就业的困难，政府能帮助提供一次再就业机会已经很不容易了，哪能再挑剔？再说，岗位分工不同，总得有人干。

护嫂的工作看起来简单，但要干好，却大有学问。在病房里，她负责 47 个床位的病人，分为三个等级的护理。工作中，不管一级护理还是三级护理，不管份内还是份外，只要病人需要，她都尽力去做，累、苦、脏样样都沾，有时忙得一天顾不上喝口水。

要做好护理工作，最主要的是要有爱心，视病人为亲人，她始终要求自己做到这一点。有一位来自农村年近 70 岁的老太太，每



天陪护的只有一个拄着双拐的儿子。住进她护理的病房后，她见老太太头发粘在一起，手脏得黑乎乎的，便看在眼里记在心上。当老太太病情稍有好转时，她便主动帮老太太洗头、洗脸、擦身、洗脚。她整整忙了半个下午，老太太手上的灰洗4遍才见本色。洗脚时，她只好用刀子给她往下刮，头发打了几遍肥皂不见皂沫，累得她汗水湿透了衬衣。第二天一进病房，这位患者就拉着她的手激动地说：“好闺女，我从得病到现在，昨晚第一次睡了个好觉。”听了患者这一席发自内心的话，不知是因为对老太太同情，还是因为高兴，她情不自禁地掉下了眼泪。

为了帮助其他护嫂们安心工作，她不仅从技术上指导她们，还经常开导她们：岗位有好孬，分工有不同，但都需要有人去做，我们既然下岗，像这把年龄能再就业就已经很不容易了，就不要再挑挑拣拣了，应该珍惜这一岗位。同时她还现身说法，用从厂医变成护理的经历说服她们，使有些不安心护嫂工作的人也决心留了下来。

曲月蓉做护嫂工作已经一年多了，尽管付出的劳动是她原来在岗时的数倍，但她心里感到充实。

拿起扫把赶大潮

2

江西南昌毛毯厂以13万元的标价夺得市八一广场清扫保洁工作岗位的消息，在全厂乃至南昌市均产生了极大的轰动。

南昌毛毯厂于1956年建厂。1995年11月，新的厂领导班子上任时，面临着如此严峻的局面：产品滞销、积压严重，工厂发不出



工资。生产一条毛毯的成本需 120 元左右,可市场实际销售价只有 60 元,根据市场调查,同一档次的外地产品售价只有 40 元。1996 年 4 月 1 日起,工厂被迫全面停产。

残酷的现实摆在人们面前,全厂 700 来号人,300 多退休职工谁来养?继续生产只会越陷越深。而另谋出路,又谈何容易?!除了资金、人才等因素外,面对的是多年来在计划经济体制下形成的陈旧的就业观念的束缚。甚至有人发出这样的“誓言”:我生是毛毯厂的人,死是毛毯厂的鬼,饿死也不扫马路。当工厂签订了清扫保洁八一广场的合同后,一场观念转变的大辩论在全厂上下展开……

“扫马路,太没面子。”

“凭劳动吃饭,有什么见不得人?”

“扫马路总比在家里呆着强。”

毛毯厂职工清扫广场的第一天,十几位上岗工人不约而同地戴上了大口罩,将脸遮去了大半边,有的人在广场周围磨蹭了好半天,在想上岗又不敢上岗的犹豫之中打转转。

共产党员万玉娥下岗在家两年多,她带头要求上岗,并主动摘下了大口罩。

30 岁的邓美香下岗后在儿童医院、百货大楼找了两份临时工,当听说厂子拿到清扫保洁八一广场的工作后,马上辞去了原来的工作,毅然拿起大扫把。

一个月后,原定的 34 个岗位有 4 人因为工作不认真而再次下岗,另有 11 名下岗职工经过激烈的思想斗争后报名要求上岗。

说起这些,厂长李敏深有感触,市场经济是无情的,观念的转变是一场心灵的革命,它的代价是沉重的。通过这场扫广场之争,南昌毛毯厂的职工或多或少都有所触动,如果在择业时还依然抱



着陈旧的观念不放，那他们在市场经济的大潮中肯定会步步落伍。前途最为悲观的人，定是那部分素质较低，并且在那里被动等待、不准备主动介入社会的人。

“雷锋战友”创新业

3

从“雷锋班”退伍回来的河南省邓州市机械厂职工韩振马，1996 年下岗后主动寻找就业门路，被当地一个体商户聘为汽车司机。

像韩振马这样下岗后积极寻找就业门路、走上自谋职业路的邓州籍“雷锋战友”，在邓州市已有 86 人。他们或干个体，或下农村，或到私营企业，或到乡镇企业，没有半点怨言。

1960 年 8 月，邓州市有 560 多名热血青年应征入伍，而且不约而同地与半年前刚入伍的雷锋分到了一个团队，有的甚至编在一个班排。30 多年过去了，这批曾经与雷锋共同生活、战斗过的青年，绝大部分转业退伍回到了邓州。在家乡，他们无论在哪一条战线上，都时时处处以“雷锋战友”这一光荣称号而自警、自重、自勉、自励，被当地群众亲切地称为“编外雷锋团”。

近年来，邓州市的一些企业在从计划经济体制向市场经济体制转轨过程中停产、半停产甚至破产，在这些企业工作的 100 多名“雷锋战友”也因此而下岗。在困难面前，他们没有依赖政府，而是尽量将就业机会让给别人，自己另寻就业门路，走自谋职业之路，以实际行动实践雷锋精神。



身为“雷锋战友”的车桥厂职工魏长鑫，去年因企业停产而下岗。下岗后，市里找上门来征求他的意见，想给他协调个工作，被他婉言谢绝了。后来，他在街上摆了个小摊，为过往行人修理自行车。有人说他：“你是雷锋的战友，干这小营生不怕给雷锋丢脸？”他回答说：“咱靠自食其力吃饭，又不坑人，不给国家添麻烦，有啥丢人的？就是雷锋活着，他也会支持俺的。”

苦寒过后茶飘香

4

已近不惑之年的王兆兰无论如何不能想象，自己离开了北京织带商标厂、离开了自己熟悉的机台，又将到哪里去寻找自己的人生坐标。1992年下岗后，她几乎在家中昏睡了两个月。7月，她接到厂劳动科的通知，贵宾楼饭店要招收一批保洁员。厂里也有同时下岗的姐妹，可一听工种，就打了退堂鼓。她抱着试试看的想法重新上岗，被分配做洗手间的清洁工作。

贵宾楼的卫生要求极其严格，每个部位都要一尘不染，每个犄角旮旯都有人检查。工作时间必须不停地擦拭、清扫。一天下来，累得筋疲力尽。一些和她同去的姐妹受不了不干了，家里人心疼她，也劝她不要去了。可是她想，贵宾楼毕竟是一流的饭店，在这里工作，能开阔眼界，学到不少东西，于是她咬牙坚持了下来。由于工作认真负责，她得到了饭店领导的认可和客人的好评，后来把她调到了商品部。她性格内向，为了适应新的工作，她从微笑和主动与人打招呼开始改造自己的性格，同时努力学习商品知识性能，学习销售技巧，还自学了简单的英语。她用热心和诚心来对待每一位顾客，销售额逐月上升，多次受到贵宾楼领导的奖励。



1995年贵宾楼商品部停业装修，她又下岗了。一个偶然的机
会，她听说一家茶叶店招聘服务员，便想去试试。可招聘条件很高：
年龄要求18—25岁，要懂英语，还要粗通中国茶文化。她除了会说
几句英语，其他条件没一项沾边儿。但经过贵宾楼两年的锻炼，她
有了充足的自信。老板问她的年龄，她老老实实回答37岁。老板犹
豫了一下，又微笑着对她说：“年龄大也有年龄大的优势：社会经历
多，待人实在。”问她懂英语吗？她说懂一点；问懂茶文化吗？她说不
懂可以学，终于老板招收了她。

在茶叶店卖茶叶，每次她都要先免费给客人泡一杯茶让客人品
尝。不同的茶叶要求不同的水温和方法。比如泡乌龙茶，就要经过温
壶、温润泡、冲泡等多道程序，同样的茶叶，不同的人泡出来，色香味往
往不同。为了学会泡茶这门技术，她反复练。开始她的手常发抖，也不
习惯用手指操作，手上经常被开水烫出大泡，她都咬牙坚持了下来。
为了掌握不同茶叶的品质、口味，她都记不清自己喝过多少茶了。有
时喝茶喝得心都发慌，晚上睡不着觉。她还自己花钱去北京开得比较
早的茶艺馆去喝茶，一是去喝她们店没有的茶，二是去学习人家的服
务。干一行就得钻一行，就得认认真真对待这一行，这是对店的负责，
对顾客的负责，归根结底还是对自己负责。她很快掌握了茶叶和茶艺
方面的基本知识，上岗两个月就被老板提升为店长。

她干什么事都特别用心。她给自己定了一个原则，就是以诚待
人，以茶交友，以友促销。客人第一次来彼此间就建立起一种友好的
关系，他就会来第二次。有的来一次，第二次不来了，她就反思自
己，哪点没做到，为什么没留住客人。一次，一位先生买茶叶时刷
卡，店里按规定留下了他的联系电话。在这位先生生日那天，她给
他打了一个长途电话祝福他的生日。他又高兴又纳闷，一连串的



“谢谢”之后问她：“你怎么知道我的生日？连我自己都忘了。”当她告诉他是刷卡时从身份证号码上得知的，他连声说：“王小姐做生意有方，你真是个有心人啊！”以后这位先生每次来京都到她的店里买茶叶、茶具，并多次介绍别人来买。后来才知道，这位先生是一家银行的行长，现在他们已是朋友。她广交朋友，因为朋友是最宝贵的财富。

1996年，她荣幸地参加了第四届茶文化展和第六届国际西湖北京茶会。作为国际茶会的表演者，她走进了阔别一年的贵宾楼，心中真是感慨万分。茶会规模宏大气氛隆重，历时3天，参展的还有日本茶道、禅茶等。她担任茶艺表演，试泡八仙茶，荣获了本次大会茶艺表演一等奖。不少党和国家领导人及知名人士品尝了她泡的茶，都给予了很高的评价。

在茶叶店两年，她付出了艰辛的劳动，也收获了丰硕的成果。她基本掌握了茶叶知识和茶艺，也学会了经营方法。老板信任她，哪个店营业情况不太理想，就把她调到哪个店。她到哪个店，哪儿就跟来一批老主顾。

1997年，过完生日后她忽然意识到，该有一番自己的事业了。跟一位朋友合作，她们决定创办一个自己的茶店。10月，她向老板辞职。老板流着泪，一再挽留她说：“王店长，我舍不得你走啊。”她对老板说：“我在您这儿工作的挺愉快，也学会了不少东西，可我自己也要图个发展呀！”老板接受了她的辞职。

她和合伙人在东城区北河沿大街18号办起了一个属于她们自己的茶园，店名起为聚福隆茶园。

付完房租、装修完，到该上货的时候，她们凑的资本金已经所剩无几。她除了从原来认识的一位茶叶供货商那儿赊了一些茶叶，



其他主要品种决定自己到福建的茶厂去进货。钱从哪儿来呢？合伙人想到了一位在厦门当老板的亲戚，决定找他借钱。说是亲戚，其实连面都没见过，只是打过几次电话。她们来到厦门找到他，把经历、想法、茶店的创办情况一五一十和他说完后，他甚为吃惊，说：“你们胆也够大的，这么老远说来就来了，我要是不借你们钱怎么办？你们怎么回去？怎么开店？现在搞生意，没你们这样的。”话虽难听，可他毕竟为她们的真诚感动了。她们如愿以偿借到了钱，就直奔茶叶厂。

为了保证茶叶质量，她对要买的茶叶一种一种地尝。从早上一直喝到下午，总共喝了十几种，喝得心发慌眼发绿。早上又没吃饭，肠子被茶水涮得一千二净，肚子饿得咕咕叫，就跑到街上买点东西吃，回来再接着喝。

该谈价钱了。她们从一个品种一斤几元、几角的价差开始讨价还价，最后讨到几分钱的差额。争了半天，双方还是各不相让。茶叶厂老板说：“好啦，你们不要和我争啦，我请你们吃饭。”请她们吃饭也不能不争。最后双方在5分钱上各让一步，才把生意谈下来。货单上，每个品种的钱数全都是出分出厘的。茶厂老板说：“我和那么多北方人打过交道，没见过像你们这样能算计的。”她心里说：“进货的钱全都是借的，茶园什么时候能回本还不知道，怎么能不算计啊？”

1998年元月8号，聚福隆茶园终于开张了。

虽然她还是和茶打交道，滋味却和给人打工完全不同了。最大的不同是有了责任和风险。给人打工挣的钱是有限，经营不好，顶多是挣不到钱；自己开店，可以得到更大的利润，而经营不好，就可能把老本都赔进去，以致破产。店门一开，不管有没有买卖，赚没赚钱，就有开支，就要应付各种各样的人和事。原来在茶店打工，老板



常常下午两点才吃午饭。他不吃，也不张罗大家吃。那时她不理解，再有多少事，也得吃饱肚子再干啊。现在她自己当老板了，也常常忙得夜里12点才吃晚饭，有时根本想不起来吃饭。这回可明白了，一旦有事，尤其是心里有事，那肚子是不知道饿的。

春节前的一天，一批客人订了晚上7点来茶园喝茶。她们这份高兴：开张半个月了，这是头一宗大买卖。从上午起，她们就为晚上的茶道做准备，没想到下午4点来钟，客人没等来，北京的那位供货商却来找她们结货款来了。

这笔款，本来原打算月底给的。可供货商让她三天内结清，并要现钱。她求他宽限几天，他不干，说春节前一定得结清，没钱就把货搬走，说着站起来就要动手。她急得一下哭了起来，说：“我们认识不是一天两天了，我很珍惜这段交情，您怎能为这点儿钱把交情伤了呢？”他说：“生意做不成，我们还可以做朋友。”她一边哭一边说：“我要做朋友，也要做生意。”看她哭得那么伤心，他半天没说话，最后退了一步，让她开张延期付款支票，这样他可以回去交账，她也可以缓口气。

刚送走这位供货商，预约的客人就到了。她让服务员先招呼客人就座，自己赶紧进到另一间屋，擦干了眼泪，补点儿口红，换上笑脸出来为客人泡茶，讲解茶艺。刚哭完的眼睛还是红的，好在她眼睛不大，茶园的灯光又有点朦胧，客人们只看到她笑容可掬，谁也没看出来她的痛苦。

夜里11点多，她送走了客人，极度的身心疲劳之中又感觉到一种前所未有的轻松。她体验到：生活再难，你也得去面对。只要以诚待人，再加上勇气和智慧，就没有过不去的关。

为了茶园的发展，她们想尽办法办出自己的特色，不断推出北



方人喜欢的茶叶品种。最近，她们在云南南部山区茶叶产地，选中了一种名叫蒸清绿茶的茶叶。这种茶香气浓郁、耐冲泡、易保存、价位适中，特别适合北京人的口味。于是她们把蒸清绿茶作为聚福隆茶园的特色品种推荐给消费者，她们衷心祝愿它能给顾客带来好运，也使她们的茶叶店红火起来。

到现在为止，王兆兰的茶园开张快半年了。时间虽然不长，但她已经历、体验到了不少酸甜苦辣，也增长了不少才干。有时她回想自己的经历，从给人打工到自己当老板，就像跳海一闭眼，是淹死，还是能游到彼岸，一切都是未知数。但她一定尽自己最大努力去做，只要尽力了，不管成功与否，心中都会平衡，毕竟干过，尝试过了。

过把“经理”瘾

5

邵丽萍和庞秋菊原是长春市搪瓷厂女工，下岗后她们先后到太平洋保险公司当了人寿保险营销员。她们之所以选择了这个职业，各有各的想法。

现任太平洋保险公司长春分公司南关分部经理职务的邵丽萍，原是长春市搪瓷厂喷花车间的喷花工。在企业里，她勤勤恳恳。为了提高自己的文化水平，1988年，她报考了长春市职工大学的文秘专业，利用三班倒的休息时间，刻苦修完学业，获得大专文凭。

自1994年以来，工厂效益不好，经常轮班放假。闲不住的邵丽萍就和工友们一起搞起推销来。她们走街串巷，去医院、学校、企事业单位推销小食品。这为她后来从事寿险营销积累了经验。1995年6月，邵丽萍正式下岗了。由于她全家都在铁路工作，下岗后家人主张她调往铁路，找一个铁饭碗。而小邵却有自己的打算，她决



心到外资企业去闯一闯。于是，她先后到过几家外资企业去应聘。1995年8月，她从报纸广告中得知太平洋保险公司招聘业务营销员，就怀揣大专文凭前去报考。经过面试、笔试，她幸运地成为中国太平洋保险公司在长春招用的首批跑街“保险大嫂”。

庞秋菊今年40岁，1982年入党，是厂里的销售员。下岗后，她观念一时转不过来，苦恼了很长时间。她认为，女同志如果没有工作，在家里就没有经济地位，在外面没有社会地位。正在她苦恼徘徊之时，邵丽萍从事寿险营销的成功经验启发了她。她通过邵丽萍的推荐，也加入了“跑街嫂”的行列。而当寿险营销员，就要腿勤、嘴勤，有耐心，有热情。刚刚步入这一行，遭冷遇、遭白眼是她们每个人都常遇到的事。

邵丽萍的第一个保险单是从四分局菜市场大棚做起的。

那天，她壮着胆子向一位卖肉的个体户介绍了自己的身份，准备向对方推销步步高保险。这位叫张海涛的人也是下岗职工，为人热情，谈家常、谈下岗，滔滔不绝，但就是不提买保险。邵丽萍从他那里了解到不少信息，和他交上了朋友。经过近十次解释，经过多次耐心细致的宣传工作，这个保户终于买了一张141元的小保单。用她的话说，干哪一行不下辛苦也不行。

第一批进入太平洋保险公司的几十个人，现只剩下4人，其余的人都因种种原因被淘汰下去了。邵丽萍还是信心十足地工作着。她推销保险不分节假日，不分场合地点，企业、市场、学校，有门就进，通过各种关系扩大业务。她诚心诚意对待每一个保户，热心帮人家选择最适合的保险项目，受到保户的信任。两年来，共吸纳保户200多个，由于业绩突出，她从普通营销员变为部门经理。

庞秋菊虽已近不惑之年，但为了干好这一行也一样想了很多



办法。一位保户刚做了保险，又借故爱人住院要退保。庞秋菊主动到医院去看望。她的关心使对方深受感动，不再退保。

到浴池去搞推销，她主动帮人家擦地、照看小孩，赢得保户的好感。经过不懈地努力，她的业务进展很快，不久，也晋升了职务，担任南关分部业务二部的负责人。

邵丽萍、庞秋菊的再就业，给人们以启示：那就是下岗女工不仅仅适合于做家庭保姆、打零工。只要通过自己的努力，她们同样可以涉足更高的职业层次，并走上领导岗位。在吉林《城市晚报》和市妇联、市就业局共同召开的下岗职工再就业座谈会上，邵丽萍现身说法，通过自己的经历，启发更多下岗姐妹加入了寿险员的行列。

书记教妻闯市场

6

胡长珍下岗了，单位的同事们议论说：“小胡不用愁，丈夫在机关当干部，调个好的工作还不容易？”可是，没过几天，胡长珍却开了一家个体服装专卖店，加入了“三产”的行列。

起初，胡长珍和自己在当地街道办事处担任纪检书记的丈夫秦本福谈过自己的想法，她认为一不懂经商，二缺乏人手帮忙，一家3口，连个跑货源的人都没有，而且启动资金也不够，不如调个单位，上班省事。小胡的想法秦本福不是没考虑过，开店作生意困难确实很多，而在他的工作范围内，找一个能发出工资的单位也不算难。可是，针对目前市场经济的大趋势，身为纪检书记的他，不能带这个头。于是秦本福对妻子说：“小胡，你大胆干吧，有困难，我帮你！”