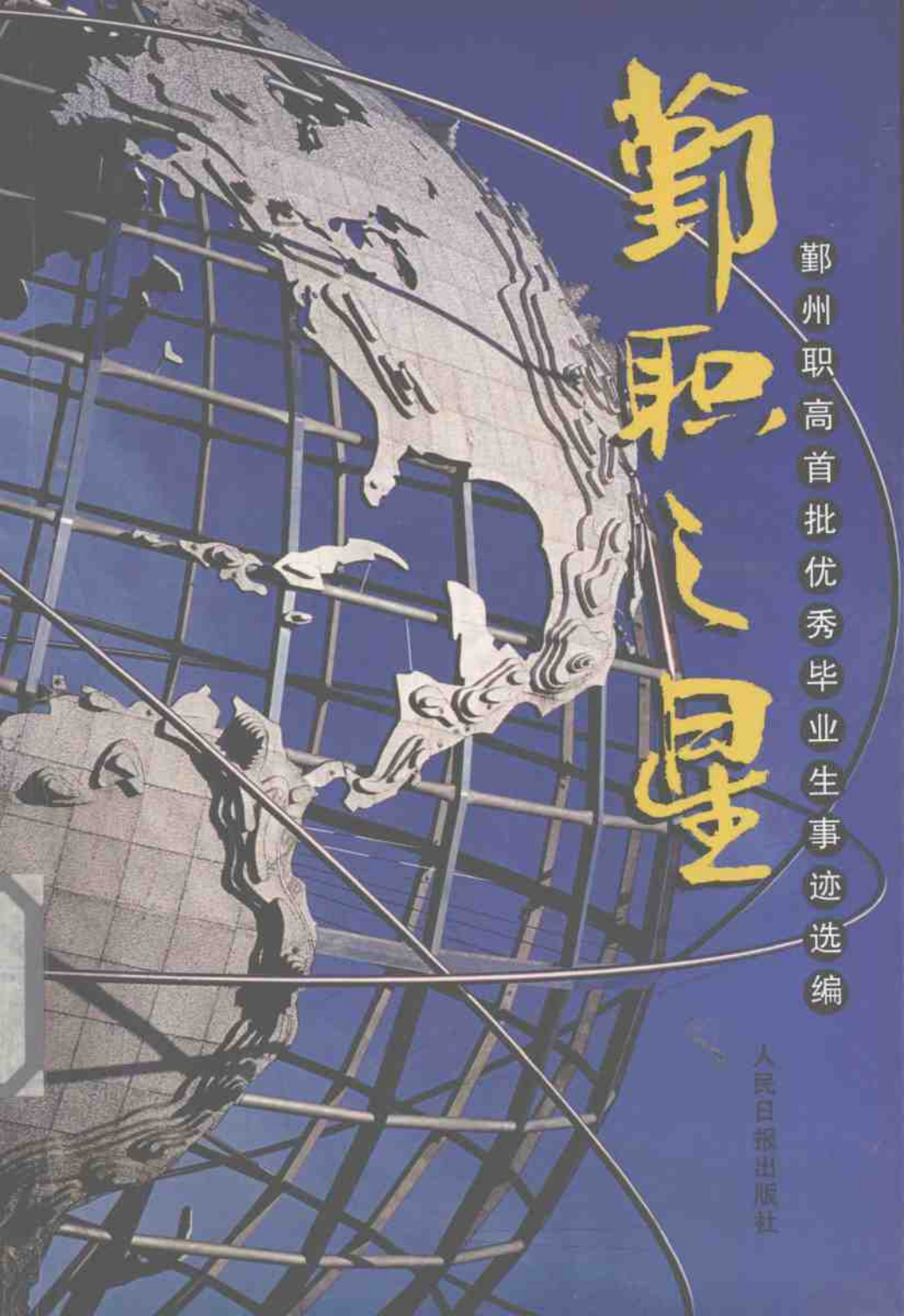




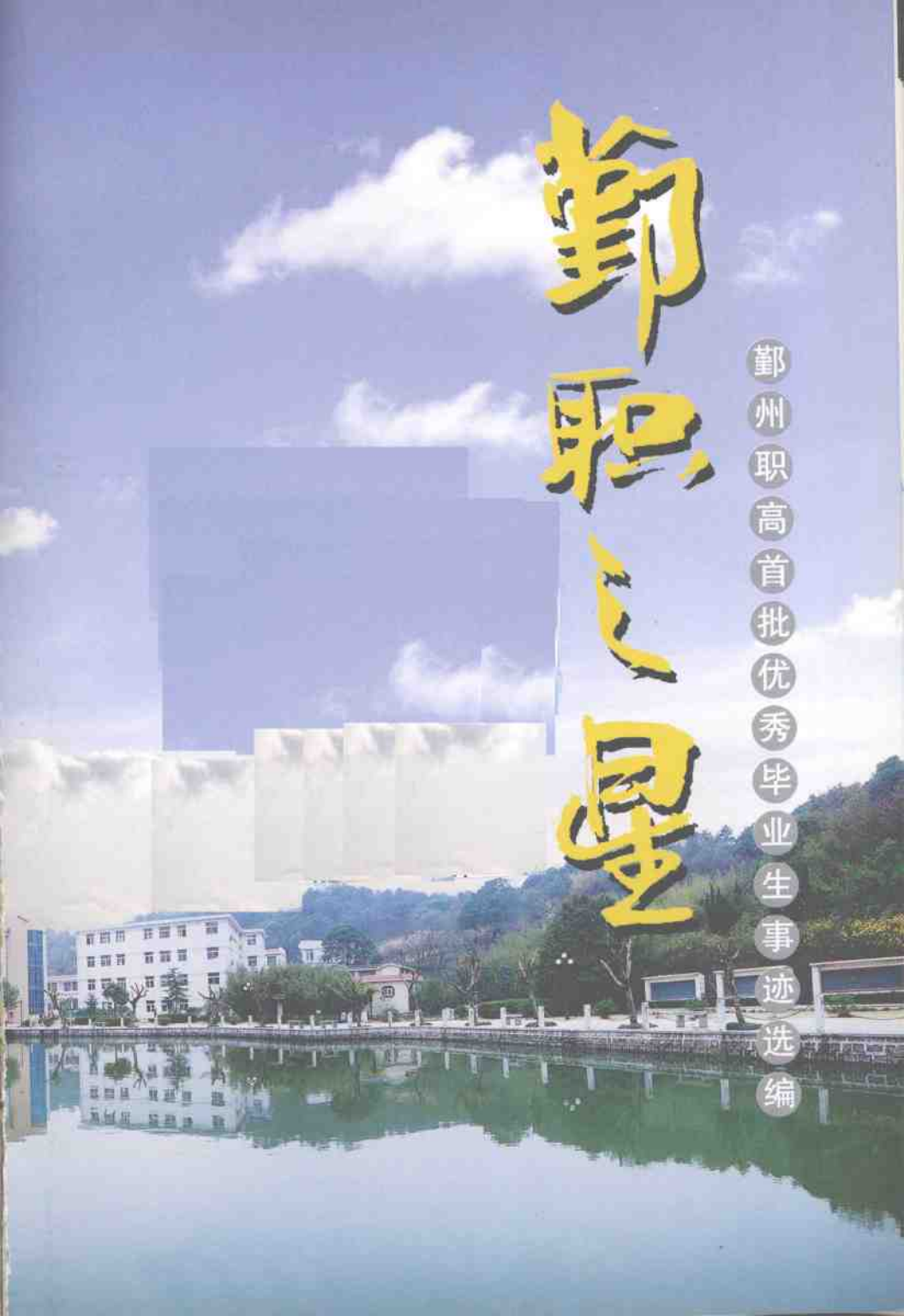
勤 职 星

鄞州职高首批优秀毕业生事迹选编

人民日报出版社

鄞职之星

鄞州职高首批优秀毕业生事迹选编



编委会

主编：林邦安

编委：顾一平、王志勇、毛大雄、徐富华、邱世军、

郑传杰、乔先锋、杜浩军、周满芳、戴晓勇、

徐岗、张志龙、陈廷槐、石钟贤、何国新、

俞浩伟、汪胜国

责编：徐富华、戴晓勇

序 言

鄞州职业高级中学是一所国家级重点职高，自创办以来，已为社会培养和输送了6000多名毕业生。他们走向社会后在各自的工作岗位上默默耕耘着，播种着，为当地经济和社会的发展作出了很大的贡献。在他们当中，有一批出类拔萃的优秀毕业生在平凡的岗位上做出了不平凡的业绩：有的已成为科技精英、操作能手；有的已成为经营能手、致富带头人；有的已走上了领导岗位，成为管理人才、人大代表；有的在文化艺术界初露才华……

编者把这些优秀毕业生建功立业的事迹——收集整理出来，作为成才典型供在校学生学习，于是便有了这本小册。采访文学贵在真实，其艺术魅力来自真实。在这本有些粗糙的小册子中，我们看到了这些优秀校友勤奋学习的身影，听到了他们在创业道路上的坚实脚步声。我们由衷地感到，许许多多毕业生实在是不平凡的。

阅读优秀校友的先进事迹，不难发现他们成才的足迹有些相同之处：

一、职业技术学校是他们成才的摇篮，成才的起点。他们在校读书期间，大都是三好学生、优秀学生干部，具有良好思想道德修养，学习掌握了扎实的专业技能。

二、职校毕业生同样可以作出不同凡响的业绩。“三百六十行，行行出状元”。职校毕业生大多工作在生产第一线，他们以其良好的职业道德和专业技能，较强的适应能力和顽强的拼搏精神，在岗位成才中具有明显的优势。

三、要成才，关键是要有敬业精神。一个人无论在什么岗位，只要热爱自己的本职工作，全身心地投入，一定会干出一番事业来。

回首往事，总有人历经坎坷辛酸、艰难困苦，总有踩着苦难前进的度日如年的忧伤悲凄。但是，苦难也可以重新铸造人，在最艰难的境遇里，只要一直对未来抱有坚定的信念，并确信，严寒总会过去，明媚的春天终将来临，相信每一个人都可以在平凡位置上做出不平凡的业绩！

愿本书可以激励更多的读者和学生！

编委

2004-11-19



目 录

序

1. 她想飞

——记邦达精工有限公司总经理助理蔡艺 ————— 1

2. 心若在 梦就在

——鄞州盈丰纺织有限公司何贤磊创业记 ————— 5

3. 选择平凡 拒绝平庸

——记中国光大银行鄞州支行客户经理俞良龙 ————— 10

4. 执着使梦想成真

——新潮网吧顾勇创业记 ————— 13

5. 为生命的精彩奋斗

——记宁波东升橱柜有限公司首席设计师姜彭立 ————— 16

6. 从“逃兵”到厂长

——记林氏印花厂厂长林勇 ————— 18

7. 自信是创业的基石

——宁波勤通货运代理有限公司钱仁波创业记 ————— 21

8. 巧手作笔写人生

——记雅戈尔集团衬衫分厂朱优凤 ————— 23

9. 情系牧场 学以致用

——宁波市第二届职业中学优秀毕业生谢忠华 ————— 26

10. 非凡毅力撑起半边天

——记宁波长运国际物流有限公司销售部经理邱逸君 —— 29

11. 做人就该一步一个脚印

——记邱隘引发进口轿车修理厂总经理沙伟 —— 33

12. 路在何方

——沈裕蕾外贸创业记 —— 35

13. 自信、诚信铸就成功

——记新虹利纺织有限公司总经理史密儿 —— 37

14. 独居高处揽新月

——记服装产业的佼佼者王海明 —— 40

15. 阔步走在绿色的大道上

——记绿色创业者闻一华 —— 42

16. 挽危难于狂澜

——鄞州东钱湖宏达机械配件厂总经理徐晶晶 —— 44

17. 一辆单车上的百万富翁

——宁波天一天迅电脑商行徐御创业记 —— 46

18. 商道即人道

——记西海计算机技术有限公司总经理应静栋 —— 48

19. 天道酬勤

——记宁波英明广告有限公司应明 —— 50

20. 路在脚下 踏实前行

——记枫格广告公司郁永建 —— 54



21. 自强成就非凡事业	
——记华龙汽修厂厂长章龙	57
22. 做人就该永不满足	
——记甬城汽车方向盘有限公司总经理朱哲锋	60
23. 选 择	
——记鄞州科佳装饰材料有限公司总经理陈世尧	62
24. 将汽修进行到底	
——记宁波江铃汽车特约维修有限公司维修部经理陈贤豪	65
后记	

她想飞

——记邦达精工有限公司总经理助理蔡艺

一直在寻找属于自己的一片天，因为她想飞。

题记

蔡艺，我校九四届文秘学生。她是班里的活跃分子，做事干练、泼辣。她说话柔美，谁与她打电话，都会舍不得放下听筒。见了她，更是会多瞧她几眼，因为她的脸十分耐看。真的，谁见了这位姑娘都会喜欢的。

小学 “我要赚大钱”

她的爸爸是宁波人，支边时认识了她的妈妈。为了让她上更好的学校，双亲将她寄养在她的奶奶处。为这事，在她心灵深处恨父母。更让她不理解的是父母那时很少寄钱来，而奶奶一向很节俭，想买颗小糖，对她来说也不是件容易的事。

有一次班队活动，老师要每位小朋友交两毛钱班费，奶奶说：“什么班费，一定是你自己想买糖吃，近几天，你妈也没寄钱来，你倒来要，没有！”小蔡艺回到学校，告诉老师说自己没钱，老师竟说：“你家不会那么穷的，一定是





你自己没去要过。对不起，老师只能让你在走廊里站一节课。”

当时小蔡艺可是副班长啊，这走廊里的四十五分钟让她十分难堪，她仰望天空，一片灰蒙蒙……“我要赚钱，我一定要赚大钱。”在她幼小的心灵中，就种下了定要出人头地闯天下的理想。

中学 “我要做一位公关小姐”

中考结束后，数不清的梦都打破了，无意中，电视剧《公关小姐》的剧情轻轻敲开了蔡艺的心扉。

公关小姐，仪态大方，穿着时尚。对，我要做一位公关小姐！当时不顾父母的劝阻，蔡艺毫不犹豫选择了梅墟职高的文秘专业。她们班是清一色的娘子军，个个英姿飒爽，人人都有特长，班主任却是位男教师——郑传杰老师。郑老师对蔡艺格外看重，并鼓励她说“要学会吃苦，你的明天一定很出色的。”

九四年 只身一人去上海

九四年，高中毕业后，心高气傲的她拒绝了一份打字工作，在一位熟人的引荐下，蔡艺做出决定，只身一人去上海打工。

在上海举目无亲，有的只是一颗要展翅飞翔的心。她在上海一个房地产公司做了一位售楼小姐，因为她的表达能力出众，那份工作干起来倒不难，但每个月只有五百块钱，那只够她付房租，钱少且不说，最大的感受是身心很累。在大上海租房子，不容易，她终于找到了一间简易房，是十四楼的，地处杨浦区，她的上班公司

却在黄浦区，上下班得换三路公交车，那时市区堵车是司空见惯的事，她常常五点钟起床，八点半才能赶到单位，有一回，与客户谈得晚了些，回家时才知已近深夜，电梯已停，无奈之下，她只好拖着疲惫的步子爬到十四楼。此时的蔡艺感到心酸，一向坚毅的她流泪了。没有手机，没有电话，无处倾诉，陪伴自己的只有一天接一天的无奈……毕竟只是十八岁的小姑娘，她受不了眼前的艰辛，那年年底，她有了回家的念头。

九五年 “我不能永远做别人的跟班”

回家后，蔡艺在小港做了一份文员的工作，打印文件，递烟倒茶，打扫卫生，虽说收入也有每月八百元，但她却闲得发慌。正当此时，上海的一位朋友邀她回去。她又在一家建筑租赁公司找到了工作，老板见面后，很赏识她，让她做助手，先熟悉如何与客户谈判、谈价、砍价。蔡艺聪明伶俐，一个月下来，已懂得了大致的经营之道，以后的日子她都能独当一面与客户谈价，且屡屡成功。她的敏捷思维、精明能干让老板刮目相看。就这样她干了两年，那两年中她终于找到自己的位置，也就在此时，她又萌生了另外一个念头，“我不能永远做别人的跟班”。于是又找到了更大的公司，在那个公司中，她与大上海形形色色的人打交道。可最后因公司的董事长涉及诈骗，也牵累了她，无可奈何之下蔡艺又回到了宁波，此时身上仅有三百元。

九七年至今 从三百元到一百万



带着三百元回到宁波的蔡艺，前路一片渺茫……但她坚信，我一定能找到自己的一片天。她向父母借了一千元，在李惠利医院附近租了一间房，买了一个中文传呼机，到一家煤炭公司做销售，并兼职推销少儿险。她难以忘记自己第一笔业务做成功的快乐，尽管只是赚了720元，但它使蔡艺走出了低谷，找回了自信，找到了锐气。

有一次偶然的机遇，创造了蔡艺事业的辉煌，那就是她幸运的遇上了正在物色人才的朱建华总经理，她在商场的精彩故事也便真正开始了。她做的是档案密集箱这一行，九七年五月，蔡艺在朱总的带领下培训了十八天，然后朱总要蔡艺去福建、陕西，打开那边的销售市场，蔡艺凭着她在上海商场摸打滚爬的经验，不断鼓励自己，“难不怕，怕不难”，只要心诚一定能赢得对方的信任。她的第一笔生意终于做成了，第一笔生意，产值为60万。朱总一下子奖给她五万。捧着这五万，蔡艺自豪地对自己说：“靠自己也能致富！”以后，她的生意越做越好，商场的路也越走越宽。仅九七年一年，蔡艺创造业绩200万，并提升为总经理助理。但这一切都不能满足蔡艺，她的大胆设想又开始了，我要一人闯荡商场。到今天，蔡艺已拥有自己的资金一百万。

十年的风风雨雨让蔡艺成长起来了，她说她的成功与母校的栽培是分不开的。她永远不会忘记老师教给她的三句话，一位文秘人员必须做到：坐下来会写，站起来会说，走出去会做。

张金娣整理

心若在 梦就在

——鄞州盈丰纺织有限公司何贤磊创业记

艰辛的第一步

1997年夏季，像许多要参加实习的职高生一样，我收拾起简单的行囊，离开生活两年多的学校——鄞州职高。虽然拥有让自己满意的计算机知识，但我也像大多数职高生一样，不知道自己未来的路该怎样去走。回到家乡姜山，好不容易找到了一家广告公司，因为我想在这儿能让自己所学的计算机专业知识得到“用武之地”。老板说得很清楚：早上7:30上班，下午20:00下班，食宿自理，月薪300元。我二话没说就同意了这一苛刻的条件，因为我实在是太想工作了。第一天上完班，我才真正的感受到所谓的广告公司是怎么样一回事：第一步，广告设计，我要用所学的专业知识在最短的时间内做好；第二步，把自己的设计变成现实：制作广告牌；第三步，把广告牌拉到客户处。头两天下来，累得我回到家连澡也不想洗，只想好好的睡一觉。客户的时间耽搁不得，无论是刮风下雨还是骄阳似火，我必须得在规定的时间内完成任务。不到十天，我变黑了，母亲心痛了，希望我能换个工作，但我却固执地要坚持下去。有一天，因为天气太热，当我骑的我那破自行车把广告牌送到远在钟公庙的客户处后，突然觉得鼻孔有些异样，用手一摸，都是血。我没有声张，简单地处理了一下又投入了下一项工作。

虽说在这段时间里，我工作得非常辛苦，但磨练了我的意志，同时我也欣喜地看到自己的专业知识能够发挥了作用。一个月后，



我熟悉了所有广告公司的业务，并在业余时间学会了篆刻。我向老板提出加薪的要求，因为我希望我的能力能被重视，我觉得提薪就是对我的知识、劳动的尊重。我的勤劳朴实显然征服了我的老板，但在苛刻的老板娘的授意下，老板只答应把我的月薪提到450元。我以为这与我的劳动付出远远不相称，加上那段时间我老是在做创业梦，于是我决定辞职单干。现在回想起来，那次辞职应该算是我创业最关键的一步。

第一个梦想

走出原来的公司很容易，自己单干却是万事不备。多亏有父母的支持，他们东挪西借，为我筹到第一笔资金——7万元。但第一个月没有一笔业务，第二个月依旧生意不多。崇尚稳重的父亲这时埋怨我不够慎重，但母亲却一如既往地支持我。我知道，守株待兔不会有生意做，于是在接下来的两个月，我一家一店地上门询问是否需要做广告牌。本以为姜山这个地方并不大，但一家一店地问下来，我才知道，姜山并不小。第一次问的时候，我想我的脸肯定是红了，但问了几家后，我就泰然自若了，问了一遍不行，再问第二遍，于是我认识了大多数的店主，也许是我的诚心打动了店主们，他们由刚开始的拒人于千里之外的态度到开始询问起广告牌的价格来了，我知道，第一步算迈出去了。到了第五个月，生意开始多起来，春节前的生意特别好，不仅私人小商店来做，连那些企事业单位都主动与我来联系了，就在那几个月里，我还清了所有的债务，并在第二年开始赢利了。在以后的三年半的时间里，我大约有纯利20多

万元。

飞翔的梦想

按常理，这样的生活足可以让我生活得自在而安宁，但就像三年前一样，我又开始编织梦了，我认为眼前的生活还可以变化。一次与一个从事纺纱业务朋友的随意谈话，再次拨动了我那不安分的心弦。在经过半年的深思熟虑后，我决定放弃眼前的广告公司，转而向纺纱行业进军。我把公司取名为宁波市鄞州国泰纺织有限公司，寓意为如果要扩大我的业务，就要盼望国泰民安。

万事开头难。我知道要做好任何一项工作，我自己必须熟悉该项工作的所有业务。所以，我一天天地下纱厂请教老师傅，学习专业知识，又利用我的计算机专业知识查找相关资料。之后开始跑业务。刚开始没有任何客户来源，我就查黄页，大海捞针似的四处打电话。我知道要取得客户的信任，首先必须从质量上下功夫，从纱的颜色、强力、粘度等多方面把住质量关。我相信只要纱的质量好，我就不害怕客户的任何要求。因为年轻，而客户大多年长于我，不大会相信我，于是我采取先赊账后付款的方式，哪怕是一包纱、五包纱的生意我都做。

我的第一笔大订单来自著名的上海三枪集团。在电话联系好后，我带上一包纱自己开车赴上海，也许我的坦诚给了对方好感，对方非常爽快地签了10吨订单合同，货到一礼拜后，对方如期付款。自此之后，我公司每年均能拿到三枪公司的上百吨的订单。

公司刚开张就我一个人，业务多起来后，我雇用了一个人帮



忙。而现在我的公司已经有九个人了。别看只有九个人，我的公司却是繁忙而有条理。刚开始的时候，月产值5万，半年后，月产值增长到50多万元，一年内发展到每月100多万。现在年产值近亿元。

每件事情都不可能一帆风顺，有诚信的客户，当然也有狡猾的客户。我记得一个南通的客户在收到了我的产品后却没有按要求付款。电话询问，对方称我的产品有质量问题，当晚我一夜未眠，第二天一大早我就乘班车赴南通。当我满是泥泞的站在对方面前时，对方以为我从天而降，非常吃惊，我二话不说找来我的产品，当场试用，在现实面前，对方不得不承认产品毫无问题。但对方并不善罢干休，在我又一次委婉地戳穿对方在银行汇票上的小伎俩后，对方不得不让我拿到了真正的汇票。

当时我可以说是只身犯险，对方对我进行人身伤害也有可能，但凡事不冒险就很难成功，这次经历也大大地丰富了我的人生经验。

梦想还在

如果说我有所成就的话，我想原因不外乎三方面。首先是母校的培养。我的起步是靠我的计算机专业知识，我的发展也与我日渐成熟的计算机知识分不开。其次得益于班主任王永宏老师人性化的管理。可以说我的学习生涯中成绩最好的时候是高中阶段，我在高中找回了自信，知道自己不是无能之辈，我应该有所作为，而这一切与王老师的无微不至的关心是息息相关的。最后，我想说凡事需要一点点运气，更需要有抓住机遇不放过的胆识和相应的冒险精

神。

谈及今后的打算，我想，我还会以纺织为主体，但搞单一产业风险较大，所以我想我会很好地利用我的品牌价值走多元化发展的道，假以时日，母校会看到一个全新的国泰公司。

现在我还很年轻，年轻人喜欢作梦，更希望梦想成真，我也一样，套用刘欢的歌《从头再来》里的一句话：心若在，梦就在，看成败人生豪迈，只不过是从头再来。

戴免尤整理