

《劳动·就业》节目精选系列丛书

成功创业
把握人生

Chuangye Lushang

创业路上

中央电视台《劳动·就业》栏目
劳动和社会保障部培训就业司 组织编写
中国就业培训技术指导中心



中国劳动社会保障出版社

《劳动·就业》节目精选系列丛书

C913.2/102

创业路上

中央电视台《劳动·就业》栏目
劳动和社会保障部培训就业司 组织编写
中国就业培训技术指导中心

中国劳动社会保障出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业路上/中央电视台《劳动·就业》栏目等组织编写. —北京: 中国劳动社会保障出版社, 2003

《劳动·就业》节目精选系列丛书

ISBN 7-5045-4182-6

I. 创… II. 中… III. 劳动就业-经验-中国 IV. D669.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 100836 号

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街 1 号 邮政编码: 100029)

出版人: 张梦欣

*

北京乾洋印刷有限公司印刷装订 新华书店经销

890 毫米×1240 毫米 32 开本 7.125 印张 170 千字

2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷

印数: 3000 册

定价: 12.00 元

读者服务部电话: 010-64929211

发行部电话: 010-64911190

出版社网址: <http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话: 010-64911344

《劳动·就业》节目精选系列丛书

编审委员会

- | | | | | | |
|-------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 主 任 | 张小建 | | | | |
| 副 主 任 | 于法鸣 | 冯存礼 | 陈 宇 | 张梦欣 | 薛继军 |
| 委 员 | 刘 康 | 赵 瑛 | 金 龄 | 宋 建 | 张永麟 |
| | 鲁爱红 | 王 伟 | 王世杰 | 王亚东 | 贾 丽 |
| | 陈卫军 | 余炳荣 | 任 萍 | 何云红 | 王 鹏 |
| | 朱小凤 | 冷 燕 | 董立武 | 唐圣平 | 王 冰 |
| | 张 伟 | 王 静 | 孙 冉 | 张 超 | 喻 佳 |
| | 杨 柳 | | | | |
| 组织策划 | 董立武 | 冷 燕 | 李慧莉 | | |
| 主创人员 | 王建华 | 钮心池 | 李含杨 | 宋志宏 | 刘 代 |
| | 刘 佳 | 刘建光 | 李 诺 | 张德玮 | 刘忠琪 |
| | 胡 牧 | 王沈英 | | | |

内容简介

在这本书里，您将读到的不都是成功者的传奇，也不都是成功后美丽的画面，我们所要努力展示的，是一个个普通创业者的真实感人的创业故事。在这些生动鲜活的故事里，在创业者的自述中，您将真切体味他们在创业路上的苦辣酸甜，了解成功的经验、失败的教训，获取实用的创业信息。

序

中央电视台《劳动·就业》栏目，是由劳动和社会保障部培训就业司、中国就业培训技术指导中心与中央电视台社教中心联合主办的，是中央电视台宣传就业工作的固定栏目，也是劳动保障工作在中央电视台的一个窗口。

《劳动·就业》栏目自2001年5月1日开播以来，大力宣传劳动保障工作，取得了显著的成绩，主要体现在三个方面：

一是百姓关注。《劳动·就业》的收视率不断上升，观看这一节目的观众达到五六百万人，还收到群众来信数千封，来电咨询上万个，这些说明这个栏目受到了广大观众特别是广大下岗职工、失业人员的极大关注。

二是部门欢迎。《劳动·就业》宣传劳动保障政策，传播就业再就业工作信息，报道各地的经验做法，受到各级劳动保障部门的欢迎。

三是专家肯定。《劳动·就业》栏目获得中国广播电视学会科教节目一等奖，收视率已经跃居中央电视台第二套收视率排行榜的前茅，得到专家和业内人士

士的肯定。

《劳动·就业》之所以能取得这样的成绩，主要是办出了特色：

其一，紧扣主题。《劳动·就业》能够紧紧围绕国家就业和社会保障的中心工作和重大活动及时开展宣传报道，使人们能够更深入、更形象地了解国家的方针政策、就业的方法途径、职业的知识信息。特别是创办“激情创业”节目，从关注创业、支持创业的角度出发，发动广大下岗失业人员参与。通过个人激情告白，专家提问、评论，观众热情参与，在选出最佳创业方案并给予资金扶持的同时，也培养和宣传了创业的观念和技能，受到各方面特别是创业者的欢迎。

其二，贴近百姓。《劳动·就业》能围绕老百姓关心的热点、难点问题进行政策咨询解答；选择职业生活中的典型案例加以剖析；深入浅出地讲解法律政策，使老百姓能更好地掌握维护自己劳动保障合法权益的知识。群众反映这个节目特别有用，愿意看、喜欢看。

其三，专业表现。《劳动·就业》的节目编导对选题内容能够深入地理解、把握，专业表现能力很强，宣传报道生动感人、很生活化。如“体验职业”“创业路上”等节目，请职业劳动者现身说法，介绍创业体验，体味职业生生涯的酸甜苦辣，既展示了职业，又启迪了人生。

《劳动·就业》栏目开播以来，进行了许多好的宣传报道，积累了大量宝贵资源，许多同志希望进一

步加以充分利用，以使更多的人能在更长的时间内共享成果。现在，由中国劳动社会保障出版社编辑出版《劳动·就业》节目精选系列丛书，就是一种很好的方式。其中，《创业路上》以访谈的形式展示了普通劳动者特别是下岗失业人员艰苦创业的故事，读后给人以启迪和力量；《体验职业》以劳动者对某一职业的亲身体验过程为主线，介绍了不同行业从业人员的真实工作状态，希望能为求职者提供参考；《劳动保障法律咨询服务台》以一个个来源于生活的典型案例，深入浅出、通俗易懂地解答老百姓关心的劳动关系、就业与再就业、社会保障等方面的法规政策，以期提高广大劳动者维护自身权益的意识和常识。

我希望，《劳动·就业》节目精选系列丛书能作为在全国劳动保障系统工作的同志提供有价值的工作参考，能够成为广大劳动者特别是下岗失业人员成就职业生涯的有益指南。

張十建

2003年9月

注：本序作者是劳动和社会保障部副部长。

目 录

- 刮痧 1
- 一个怕冷的人 15
- 以特色取胜 29
- 用爱筑起成功 43
- 没有规矩，何以成方圆 57
- 从小卖铺到大商场 69
- 钢“木兰” 85
- 杜彦利和他的净菜社 97
- 校长 109
- 40岁，一个女经理的起点 121

II

唐山养羊人 131

夫妻二重“奏” 143

胖阿姨开店 155

劈山整地办鸡场 169

给大楼洗澡的人 179

小小制衣店 195

路在脚下 207

刮痧



所谓的难关其实是虚掩的门。看准了的事，要有胆子去做。

创业者档案

郝巍，女，32岁。1998年下岗后，在北京中医研究院系统地学习了中医传统疗法。1999年学成后，创办刮痧培训学校，培训下岗职工。2000年初，建成了300多平方米的刮痧理疗中心。2000年9月20日，创立第一批共10家刮痧社区健康服务部。2001年8月，在辽宁省鞍山市创办第一家刮痧加盟连锁店。郝巍在让“刮痧保健”这一原本富人才能消费得起的保健项目走进寻常百姓家的同时，也为更多的下岗职工提供了一条社区就业之路。

主持人：说起刮痧呢，很多人可能并不会感到太陌生，会联想起后背上的一道道红印儿。其实，它是我国民间的一种保健养生之道，当然在今天，它还可以作为一条谋生之道。在辽宁省鞍山市，就有这样一位下岗女工，她不但将刮痧作为自己的安身立命之本，而且还将它作为一项事业，不断地做强做大，她就是今天的嘉宾郝巍。

主持人：你好，郝巍，我真是没想到，你看上去这么年轻。你下岗那会儿才27岁，当时应该说有很多选择，你怎么就惟独选择了刮痧这个行业呢？

郝巍：其实刚下岗的时候，我不是马上选择了刮痧，我母亲倒是一直在搞刮痧。而我下岗的时候，好多朋友也都告诉我，外面有好多事儿可以做，不是说外面的世界很美丽嘛。我第一次独自一个人出远门儿，就到了北京。王府井大街有个百货商店，我在里面溜达，当时我看到柜台上有一个“帽子”，那个叫焗油机，家庭多用焗油机。因为我的发质不好，对焗油特别感兴趣，所以对家庭多用焗油机也就挺好奇的。拿出来看看，哎呀，

我想这个挺好，用这个在家里自己就可以焗油，可以自己美发了。我们那边没有啊，没听说过，更没有看到过，我就买了一个回去。路上我就想，鞍山没有这种东西，肯定很多人也会喜欢，会有市场，越想越有信心，我想做这个肯定能赚钱。一到家我就把说明书翻了出来，给北京的代理商打电话，说你们那个焗油机我想上一点儿，我们东北有没有代理呀？他说没有，但是代理得要得多，最起码一次要拿300台。首先投资要3万元钱。我以前上班每月就几百元钱，没有那么多积蓄，就跟我妈和我爸商量，我妈我爸挺支持我，就给了3万元钱。我又一个人来到北京，跟那个代理商联系，他们总部有总经销部，我就到那儿去谈。当时我还挺能吹的：我说这个我肯定能卖得很好，我们鞍山那儿没有，我不仅要做法鞍山市场，还要做沈阳市场。

她信心十足地回家了。可是费了好大的劲儿，过了好长时间，买回来的300台焗油机却只卖出了20几台。直到现在，还有200多台堆放在一个露天仓库的角落里。

主持人：好多人可能会想，你妈妈本来就是做刮痧的，你女承母业，是顺其自然、理所当然的。

郝巍：我母亲从1992年开始搞刮痧，可能是因为就在自己身边吧，熟视无睹，还真就没在意。就像好多母亲要是会织会钩的话，她的女儿很少会，因为她需要什么她母亲就给她做了。我妈在刮痧时要用的一些用具，刮痧板，刮痧油，还有这些教材呀，都是我父亲到北京去给她买。在1998年，我父亲病了，他去不了，这个重任就落到我身上了。我到了北京，正赶上中医研究院举办一个高

级培训班，培训刮痧，由博士讲课。当时我就觉得很奇怪，一个简单的刮痧，民间疗法，还要博士去讲课？我就自己花了400元钱，去学了。我进去听老师讲了3天的课，老师讲得深入浅出，特别吸引人。我知道现在的刮痧是科学的刮痧了，不是以前老百姓那种刮痧，哪儿疼刮哪儿。在学习过程中，我发现很多来学习的人都是年龄大的，老师说我是最年轻的一个。我说我还是代人来学的，因为我妈在搞这个。听完老师讲课，我觉得是一种触动，以前我妈天天说刮痧好，我就没觉得它怎么好，听完课之后，我觉得刮痧确实很科学、很实用。回去之后，我爸病得挺重，治疗无效，去世了。我妈受打击特别大，什么也干不下去了，跟我商量，就说这个刮痧中心，她再也不能去了，不想干了。我觉得可惜，我说妈这不行啊，这刮痧挺好啊！要在以前，没有听博士讲课，我肯定不会这样劝她。而这一次不一样，我觉得刮痧这个行业她扔了就可可惜了。我说搞了这么多年，而且这个东西是祖国传统医学，应该发扬，绝对不应该扔下。我说您再坚持一阵子，我到北京再学习学习，回来我干。

1998年10月，郝巍自费到北京中医研究院系统地学习了中医传统疗法。

郝巍：我没有单一地去学刮痧，跟中医传统疗法相关的我都学了，如足疗、按摩、拔罐子，这些简单易懂、通俗的疗法，我都学会了。在学习期间，我勤工俭学，白天上课，晚上就在东直门医院里护理病号。护理病号，我的收入比别人多，因为我会刮痧、会按摩，所以病人家属都愿意找我。给

别人一天 15 元钱，一晚上给我是 20 元钱。好多从事护理工作的人，觉得我特别受欢迎，他们也想跟我学一学。在北京中医研究院学完之后，我就想继承我妈这个刮痧中心，接着办下去。我觉得应该把这种非常好的保健疗法，教给很多人，把刮痧作为一项事业推广出去。当时我母亲搞了那么多年，还有很多很多人，都不了解什么叫刮痧，她宣传不够。我想，我要好好地宣传宣传。我觉得下岗职工学这个最适合。推广刮痧，我也会有所收益，比如我教你怎么去刮痧，你就需要刮痧板、刮痧油和教科书，我是这类产品的代理商，那么我的效益也会跟着好起来。

主持人：我觉得你的想法真的跟别人有点不一样。一般的人学了技术之后，首先就是想自己能够用起来，而你呢，首先想到的是办一所学校教给别人。

郝巍：别人不知道你，怎么说它好也不会有生意啊。谁都知道刮痧，而你刮得最好，生意肯定也会最好。

1999 年学成归来后，郝巍把她的这种想法付诸行动，办起了刮痧培训学校。

主持人：办学校的过程是不是挺难的呢？

郝巍：当然。办学校，首先得办执照，然后要有场地，有老师。老师可以由我和我母亲兼职，但是执照怎么办？别人说这个属于社会力量办学，属于劳动局管，必须到劳动局去办。到了劳动局，接待人员对我说，局长主管再就业工作，如果局长同意的话，你这事儿就好办了。身边的朋友都不认识局长。不认识，就自己想办法吧。我在家想了好几天，我应该怎样对局长说，想好了方案，就上劳动局去。一般领导上班不都是在早上 8 点

吗，我7点半就到了。到二楼以后，展板上都是领导和那些优秀员工的照片。我看到一个人的风度特别像局长，正在这时候照片上的人上楼来了。我迎上去说，局长你好。我也不知道是不是，反正叫错了，叫局长谁都高兴。这人回答说你好，你有什么事，也挺严肃的，不知道这人是干什么的，不过我心里想可能是蒙对了。我说我是一名下岗职工，我想为下岗职工做点事。当时他就乐了，上下打量打量我，觉得我挺奇怪的。我也不知道他听清没听清，我肯定说得挺快。一看我那紧张的样儿他笑了，他说那你到我办公室来吧，我就去了。坐下后他问我，你刚才说什么来着。我说我是一名下岗职工，想为下岗职工做点事。他说，你能做什么呀？我说，我在北京学习的时候，觉得刮痧这个行业在我们鞍山是块儿空白，可以去推广。他说，那怎么推广，你需要我帮你做什么？我说我想为鞍山的下岗职工去讲课，我可以免费讲，不要钱。我是想什么呢，我先教会他们，然后把这些东西推广出去，我是这么想的。他说，那没问题呀，我们正在想，多教下岗职工一些技能，不光单一地学什么裁剪啊、电脑啊，项目越多越好，现在正赶上这个形势了，机会特别好，你能干吗。我说能啊，因为我母亲从1992年就开始搞刮痧了，有经验，非常有经验。他说那这样吧，你打个报告上来。我兴高采烈地出来，基本上是跑回家去的。

就这样，借着政府为下岗职工举办再就业培训的机会，郝巍这位昔日的下岗职工生平第一次登上了讲台。

主持人：那你第一次讲课的时候紧张吗？

郝 巍：第一次讲课的时候太紧张了，因为我没讲过课呀。知道很多东西，但像茶壶里煮饺子，说不出。实际上这些东西我都会，但是怎么讲得通俗易懂，让人能消化呢？我自己备课，备完之后我先给我妈讲一段，我妈说还行。但我后来一想不行，我妈她最起码有医学知识，她知道什么叫刮痧，讲啥她都明白呀。后来我就把我的妹妹，还有我的姥姥、老姨、老舅以及其他亲戚找来了，我说我给你们讲堂课吧。然后就给他们讲最基本的，我姥姥都说听明白了。第二天开始上课。上课前我先讨个人缘，首先我说我教你们一些绝招，他们就感兴趣了。他们问什么绝招，我说教你们一个刮痧疗法，学会了这个技术以后呢，不但可以自己受益，还可以让家人受益，将来要是行的话，还可以跟我一起干。一听到这些，大伙劲头就来了。有一位女同志是下岗职工，她一开始就说，哎呀，我都不识字儿，哪儿能学会呀？我说你就记住怎么做就行了，不用去写字儿。她学了一个星期以后，正赶上休息日，周一上课的时候她就跟我说，郝老师，我今天带了礼物，得给你。我说什么呀，她说是两个小公鸡儿。我说你怎么弄这个呢，我不要。她说你不知道，你教我这招儿，我昨天到农村去看亲戚，他说后背疼，受风了，风湿，我就给他刮痧，刮完就好了。她说这家人一个劲高看她，就认为她了不得了。她说以前在家里，根本就没有谁看得起我，没什么能耐，根本不受重视。她说这下好了，左邻右舍全来了，全让她刮痧，最后他们也没什么钱，给她拿了两只小公鸡。她说，郝老师，是你