

国家中等职业教育改革发展示范校建设系列教材

人人成才 尽展其才

——迁安市职教中心毕业生创业就业案例剖析

◎ 陈小宝 张桂生 杨玉芬 主编

承载希望 放飞梦想

河北科学技术出版社

图书在版编目（CIP）数据

人人成才 尽展其才：迁安市职教中心毕业生创业
就业案例剖析 / 陈小宝，张桂生，杨玉芬主编. —— 石家
庄：河北科学技术出版社，2015. 5

ISBN 978—7—5375—7504—1

I. ①人… II. ①陈… ②张… ③杨… III. ①中等专
业学校—毕业生—就业—案例—迁安市 IV. ①G717. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 083383 号

人人成才 尽展其才

——迁安市职教中心毕业生创业就业案例剖析

陈小宝 张桂生 杨玉芬 主编

出版发行 河北科学技术出版社

地 址 石家庄市友谊北大街 330 号（邮编：050061）

印 刷 石家庄燕赵创新印刷有限公司

开 本 787×1092 1/16

印 张 10

字 数 231 000

版 次 2015 年 5 月第 1 版

2015 年 5 月第 1 次印刷

定 价 20.00 元

《人人成才 尽展其才——迁安市职教中心毕业生
创业就业案例剖析》编写人员

主 编 陈小宝 张桂生 杨玉芬

主 审 凌志杰

副主编 张 森 郁春梅 张宝青 白少英 包艳青

编 委 陈小宝 张桂生 杨玉芬 张 森 郁春梅 张宝青
白少英 包艳青 李玉芬 彭 艳 宁文军 乔玉丰
刘文合 叶发友 崔建飞 李秀梅 刘红军 李建红
殷红伟 齐建业 张清峰 杨 颖 李兰君 刘书增
朱福东 周翠玲 尚凌云 张志华 李文荣 史小兰



序 言

XUYAN

三十载滋兰树蕙，三十载桃李芬芳。

自 1983 年建校以来，迁安职教人志存高远、脚踏实地，办学质量不断提升，办学影响不断扩大，从一个名不见经传的农职中跻身国家级重点、全国职教双先单位，并获得全国“五一劳动奖状”。近年来，学校以打造国家一流的技能人才培养基地为目标，以“对接产业、多元合作、长短并进、服务社会”为办学理念，锐意改革、求变创新，办学呈现出“广覆盖，多层次，多形式，多类型”的现代职教特点，国家级中职示范校、迁安市技师学院相继创建成功。学校形成职业教育与职业培训并重、职工教育与技工教育并举的大职教办学格局，实现了职业教育在市域经济发展过程中的重要推动作用。

对于迁安职教的成功，最好的注脚莫过于毕业生，因为毕业生是学校的命脉根基所在。多年来，学校以“学好专业，建设家乡”为校训，立德树人，注重人才培养质量，使学生真正达到“品业双修、学以致用”，数以万计的青少年通过职业教育成功就业创业，实现了个人理想和人生价值。建校至今，培养 3.8 万名全日制毕业生，并有 11 万余人来这里参加短期培训，这些毕业生凭着过硬的专业技能和良好的职业道德，勇于拼搏、甘于奉献，通过不懈努力成就了一番事业，成长为各行各业的有用之才，赢得了社会的

认可和尊重，并在迁安经济转型发展的过程中发挥了主力军的作用。自1985年起，我就工作在这所学校，亲历了他们从无知孩子到长大成才，从走出校园到创业就业的全过程。为了宣传优秀毕业生的典型事迹，特编纂本书，并希望以后的全体职中生以他们为榜样、为动力，在学校营造的“愉悦学习、健康成长、人人成才、尽展其才”环境中，执著追梦，奋勇争先，让迁安职教成为自己精彩人生的起点，让美丽迁安成为自己人生最出彩的舞台。

凌志杰

2014.12.9

目 录

MULU

创业篇

滕冠英：历经风雨见彩虹·····	(3)
玄力全：在不断拼搏中圆梦·····	(5)
宋中堂：让步步川村的日子步步高·····	(7)
杨超：用我的窗帘装饰你的梦·····	(9)
三十而立沐芬芳	
——记古今花苑经理李学超·····	(11)
韩晓静的美丽梦想·····	(13)
任志强：勤劳汗水结硕果·····	(15)
郭彦贵：母校造就了我·····	(17)
田春雨：过平凡而充实的人生·····	(19)
放弃“铁饭碗”，她找到另一个春天	
——记迁安小拇指汽车维修连锁店总经理刘胜艳·····	(21)
让生命如花绽放	
——记百灵花卉公司经理郭亚杰·····	(23)
商海弄潮 诚信为桨·····	(26)
春兰飘香引我行	
——创业之星张春兰专访·····	(29)
点燃希望 追逐梦想 职业教育为她插上腾飞的翅膀	
——记红旗化妆品经销部经理徐红旗·····	(32)
翰墨飘香的精彩人生·····	(34)
为事业勤奋斗 尽显男儿本色·····	(36)
志存高远 厚积薄发·····	(38)
励志照亮人生 创业改变命运·····	(41)
灵巧双手编绘创业之路·····	(44)
生活的品质	
——记迁安市建昌营镇白道子村东秀养殖场王中海·····	(46)

自强不息 铸就成功

- 领头羊汽车用品厂经理杨秋艳事迹 (48)

众聚鑫投资有限公司

- 记董事长李向明先生的创业成功之路 (50)

我的创业经历 (53)

我的创业历程——零起点 (56)

胡翠荣：坚持不懈实现创业梦 (59)

留真情于母校 献青春于家乡

- 记五重安乡红峪口教学点校长任军 (61)

巾帼不让须眉

- 记郭家营村奶牛养殖能手高硕 (63)

技从职中来 钱由果中生

- 记东新庄优秀学员曹亚林 (65)

农家饭香满山庄

- 记红峪口教学点优秀学员李立艳 (67)

科技致富的领头雁

- 记野鸡坨镇宋庄村养鸡专业户张艳东 (69)

打造精品农家餐 虚心学习奔小康

- 记白羊峪教学点优秀学员陈东梅 (71)

就业篇

王杰：爱拼才会赢 (75)

陈军：怀揣三件宝上路 (77)

张贵文：石梯子沟村的“活档案” (79)

廿载耕耘 助力幼教

- 记建昌营镇童乐幼儿园园长赵雪梅 (81)

成功源自拼搏

- 记燕山钢铁有限公司球团厂副厂长张杰 (83)

李春青：让青春在奋斗中闪光 (85)

贾绍文：天道酬勤 (87)

黑志强：满腔热情书写精彩人生 (89)

心存梦想 低调做事 (91)

成功之路就在自己脚下 (93)

人在旅途，永不放弃 (95)

十年铸剑 成就辉煌 (97)

上学致富，是职中典型 工作科研，做农业先锋 (99)

知识改变命运 技术成就人生·····	(101)
他为是一名职中学生而骄傲·····	(103)
踏踏实实走好自己的路·····	(105)
学好技术走遍天下，掌握技能改变人生·····	(107)
扎根林场 创业提效 用青春和智慧谱写共产党员先锋模范作用的新篇章·····	(109)
职中，为他插上实现梦想的翅膀·····	(111)
信念铸就辉煌·····	(113)
他的青春在津安闪光·····	(115)
无悔青春路 拼搏写人生·····	(116)
志存高远 自强不息·····	(118)
职中，无悔的选择·····	(120)
踏踏实实做人 认认真真做事·····	(122)
敬业爱岗，勇于拼搏，实现人生理想·····	(124)
生命中的那份感动·····	(126)
兰生幽谷 无人自香·····	(128)
热血铸就军魂·····	(130)
虚怀若谷求进步 功德无量惠百姓·····	(133)
见义勇为英雄——李帅·····	(135)
情寄黄台山·····	(136)
一腔忠诚为人民·····	(138)
生命不息 奋斗不止·····	(140)
青春在努力中闪光	
——记迁安市职教中心优秀毕业生胡海波·····	(142)
带着梦想远航·····	(144)
敬业奉献模范——霍彩霞·····	(146)
认认真真做事 踏踏实实做人·····	(147)
努力实践“学好专业，建设家乡”梦想的“小能人”·····	(149)

创业篇

滕冠英：历经风雨见彩虹

“没有在市职教中心那几年的锻炼和培养，就不可能有我的今天。”坐在自己宽敞的店面里说这番话时，滕冠英陷入了对往事的回忆。

今年 36 岁的滕冠英是职教中心经贸系 96 级公关一班的学生，曾是班长和系学生会主席的他，在校期间就表现出过人的交际和沟通能力。即将毕业的时候，他得知龙山药业公司正在招聘业务员，便带上自己和其他 8 名同学的简历到龙山药业毛遂自荐。由于他的这一举动，当年就有 20 名职教中心毕业生被龙山药业录用。而由他推荐的 8 名同学，全部被录用为业务员派往云南昆明，他担任领队。



然而，万事开头难。一个星期的培训结束后，办事处的头目找到他，告诉他同来的 8 个人只能留他一个。这结果让他有些为难，同学都是和自己一起来的，自己留下了，叫他们回去，自己成什么了？经过与同学和办事处领导协商，他决定带领大家先试干一个月，好了就全部留下来，不行就一起走。于是，他带领同学们骑着自行车走街串巷卖药，结果硬是在一个月的时间里，取得了 20 万元销售额的骄人业绩。随着业绩的提升，他被越来越多的业界同行认可，“小唐山”逐渐成为了昆明医药销售市场上的一支小有名气的团队。

2001 年 9 月，办事处进购的一种不合规定的药品被当地药监部门查获，办事处的头儿找到他，希望由他来承担责任，并许以丰厚的酬金，作为预备党员的他严词拒绝，结果可想而知。之后，经过朋友引荐，他来到昆明一家药厂销售部做业务经理。鉴于他出色的业绩，2002 年 9 月，他进入昆明新世纪药业公司，担任常务副总并负责组建公司的营销队伍和业务员培训。几年医药市场的打拼，使滕冠英有了一套独特的管理经验和销售技巧，他的培训大获成功，名声也越来越大。2004 年 11 月，积累了财富和经验的滕冠英，在昆明注册成立了叁壹兴业管理咨询有限公司。

2005 年 9 月，因为妻子怀孕，他决定回家乡发展。考虑到家乡的现实情况，滕冠英放弃了原有的产业，成立了一家婚庆工作室，兼营庆典策划和筹办晚会。凭着良好的交际能力和策划经验，他的工作室很快得到社会各界的认可。2006 年，由他主持策划的迁安撤县设市十周年的烟火晚会为他赢得了广泛的声誉。之后的鸿舟商厦开业、北购

商场开业、西单百货开业等一系列大型庆典，让他的生意也越做越红火

2009年，滕冠英注册了爱洛斯商标，成立了爱洛斯婚典礼仪策划中心，目标定位为高端主题婚礼。独具匠心的策划与完美的执行，让每场婚礼都趋于完美，爱洛斯的名声也越来越大。为了给婚庆消费者提供方便，滕冠英还开设了迁安第一家结婚用品专卖店，大到婚纱，小到餐巾纸，凡是结婚用品，应有尽有。为了更好地发展，2012年滕冠英进军北京，成立了北京今日天承文化传播有限公司，致力于培养婚礼主持，为婚庆行业输送人才。2013年，他成立众鑫智信北京投资管理有限公司。面对发展迅速的网络，滕冠英决定在网上打造自己的婚庆平台，目前，他注册的淘婚网已经进入实质性运作阶段，打造一条龙式专业婚礼服务成为他今生最大的梦想！

“历经风雨，才能见彩虹！感谢生活的磨砺，感谢母校的栽培，我要用加倍的努力，做出更大贡献，报答母校和社会各界的支持与认可。”感慨今夕，滕冠英如是说。

张森 杨柳 杨玉芬 文



点评

滕冠英，靠勇气与自信毛遂自荐找到第一份工作，靠执著与坚持在昆明打造出一支小有名气的团队——“小唐山”，靠挑战与创新回乡创业，靠开拓与担当成立北京今日天承文化传播有限公司和“淘婚网”，靠把握机会主动出击成立众鑫智信北京投资管理有限公司，靠深深根植于内心的信念和梦想，以亮剑之勇，铸就梦想之路。（杨玉芬）

玄力全：在不断拼搏中圆梦

早听说咱迁安有个给宠物看病的高手玄力全，是市职教中心培养出来的高材生，开办了全市第一家宠物医院，现在又有了分店，还有一家规模不小的养猪场，很想去见识一下。

在宠物医院见到玄力全时，他正给一只消化不良的小宠物狗看病。旁边的宠物主人告诉我们，前些年他家经营宠物专卖，给宠物看



病都是找玄力全，记得当时有一只藏獒病得奄奄一息，大家都不抱希望了，结果他竟神奇般的给救活了，所以，在他们眼里，玄力全就是这些宠物的救星。

随行的市职教中心的老师告诉我们，玄力全能有今天，全靠这些年来一路的拼搏。今年 34 岁的他，出生在杨店子镇大玄庄村一个普通的农民家庭，上初二时，父亲就因患食道癌病逝，给家里留下几万元的外债，懂事的他本想辍学挑起家里的重担，在亲朋好友的帮助下，才勉强读完了初中。为了学一技之长，1997 年，他来到市职教中心畜牧专业学习。

学校得知他的家境后，为他减免了学费，老师在生活上对他格外关心，让他重新又燃起了生活的希望。在学习上他刻苦钻研，成绩优异。怀着一颗感恩的心，也是为了验证自己的所学，他经常利用课余时间回老家为乡亲们的牲畜看病，受到乡亲们的一致好评。后来学校组建对口升学高考班，他经过拼搏以优异的成绩考上了张家口医专。由于动手能力强，在大学里他被选为实习部部长。2003 年大学毕业后，由于学习成绩突出，他被天津著名的外企瑞普兽药责任有限公司录用，成为了一名技术员。由于肯吃苦，会动脑，业绩突出，很快被提拔为华北区域的销售总经理。

然而，不满足现状的他并没有就此止步。2005 年春节，在做了充分市场调查的基础上，经过慎重考虑，他毅然放弃了外企的优厚待遇和令人向往的城市生活，回到老家办起了养猪场。养猪场从最初的 10 头母猪开始，用滚雪球式的方法发展，最终形成存栏 500 头的规模。2007 年，猪场的一条牧羊犬发起了高烧，玄力全找遍了整个迁安也没找到一家宠物诊所，于是他凭着学过的畜牧医疗知识，自己摸索着在家里给牧羊犬治病，结果牧羊犬竟然慢慢痊愈。这件事让他很受启发，迁安经济发展这么快，各种宠物的数量激增，可是与之配套的服务却属于空白，何不自己开一家宠物诊所呢？于是他在

燕山大路边上租了一间 10 多平方米的门市，开了全市首家宠物诊所。在他苦心经营下，小宠物诊所很快从原来的 10 多平方米，发展到集治疗、美容、寄养等一体的综合性宠物医院，营业面积达 240 平方米。2012 年，根据市场需求，他又在滨河村成功地开设了一家分店。

富不忘本，饮水思源。带着对母校的深厚感情，玄力全经常回母校看望当年的老师们。这里是他梦想起飞的地方，他要用实际行动回报母校，他要用自己的成长经历告诉学弟学妹们，只要奋力拼搏，就能创造精彩人生！他的梦想就是把自己的事业不断做大做强，回报母校，回报社会，回报所有关爱自己的人。

张森 杨玉芬 杨志军 文



点评

“穷且益坚，不坠青云之志。”玄力全的成长之路是曲折艰难的，但他没有失掉自己心中的志向。无论在怎样的困境中，他都不放弃追求理想的信念；无论在怎样的成功里，他都没有忘记自己的初衷，更没有忘记家乡对他的恩情，他用默默的行动为家乡献上了自己的悠悠赤子心。（李秀梅）

宋中堂：让步步川村的日子步步高

走进大崔庄镇步步川村，一箱箱的苹果码放在各家庭院里，成为了步步川村一道亮丽的风景线，村民们说，这离不开村主任宋中堂的付出。

今年 56 岁的宋中堂 1977 年开始在村里担任村干部，现如今已经 36 个年头，期间，他多次受到上级党委政府的表彰，被推选为全国农村实用人才带头人。说起今天的成



绩，宋中堂说，他要感谢当年在市职教中心农村干部培训班的学习，在那里，他增长了知识，开阔了视野，电脑就是在那个时候学会使用的。

2005 年，大崔庄镇组建长城绿宝农产品经销有限公司，由于宋中堂熟悉电脑、会计和种植等方面的知识，所以镇里特别要求他参与其中。宋中堂提议，要想卖出好价钱，必须引进新品种、新技术，跟外地经销商联系，统一价格，提高经营户销路，集体统一向厂家进化肥、农药，并注册自己的品牌商标，于是“富满川”品牌诞生了。在全体社员的努力下，“富满川”牌板栗、富士苹果被评为河北省名优产品，“富满川”牌核桃被国家农业部评为“绿色食品”。

受此启发，宋中堂想，镇里这套发展方式可以致富，那自己管辖的步步川村也可以按照这种模式致富。这里山地林业资源丰富，但居住分散，信息闭塞，如果在这里也建立合作社，肯定也能使村民增收，凭借着镇里合作社成功的发展经验，2007 年 12 月，宋中堂在步步川村也成立了步步高干果产销专业合作社。合作社成立之初只有成员 10 户，现已发展到 40 户，带动农户 400 户。他还以长城绿宝公司为龙头，聘请昌黎果树研究所板栗专家进行研究推广，建立林果产品基地和采摘园，积极调动、组织社员开展核桃、板栗、苹果、桃以及甘薯、花生、小杂粮等栽培管理及生产销售加工。在宋中堂的带领，该合作社先后由河北省农科院引进新的板栗品种，由中国农科院引进新的花生品种，根据市场需求扩种小杂粮面积 600 余亩。同时宋中堂还组织社员搞标准化生产示范基地，从树上剪枝、打药、生物防治，到树下测土配方施肥管理，生产有机食物。多次请来专业技术人员为社员讲解果树管理技术。同时为了进一步帮助该村提高果品质量，宋中堂不仅面对面的讲授农业技术知识及实用技术，还在职教中心大力支持下开展农业职业技能培训。通过农业技术示范户积极发挥传帮带作用，创建金字塔式技术培

训，形成了“一户带十户，十户带一组；一组带一村，一村兴一业”的格局。几年来，宋中堂先后带领社员到邢台富岗、北京平谷以及遵化等地学习苹果、核桃等管理和经营技术。如今，全村共种植板栗 1800 亩，年收入 123.8 万元；核桃 1870 亩，年收入 16.5 万元，年增收 25 万元。

依托这个基础，步步川村还建立 12 个精品采摘园。每到金秋采摘季节，游客来到这里体验采摘乐趣的同时，也为广大村民带来丰厚的回报。今年 6 月 16 日，宋中堂被受邀参加了由中组部、农业部联合举办的农村实用人才带头人示范培训班。宋中堂说：“看着这万亩连片的山川，我知道这承载的不只是优质的生态果园，更寄托着万千朴实农民致富的希望。”

张森 杨柳 杨玉芬 文



多任村官，扎根农村，总是和农民面对面、肩并肩；探索发展路子，带领群众致富；克难攻坚，支持送教下乡活动。宋中堂不辞辛劳，用真心、真情为民服务，用实干、巧干带民致富，用热情、激情描绘着步步川村建设的美好篇章，树立了一名基层干部的良好形象。（李玉芬）

杨超：用我的窗帘装饰你的梦

走进燕山大路北端的摩力克窗帘城，你会感受到一种家的温馨：几个相对独立的样板间内，有床，有家具，当然最耀眼的是窗帘了，它们搭配的是那么和谐、自然，让人情不自禁产生一种拥有的欲望……窗帘城的主人杨超告诉我们，这是她们主打的品牌，也是她们品牌销售的一种模式。走到今天这一步，是她脚踏实地的奋斗的结果。



2002年，杨超带着自己的梦想走进市职教中心 02 旅游大专班，并被选为一班之长。在这里，她如鱼得水，积极带领全班同学参与学校的大小活动，把每一次活动都看作是成长与提升的绝好机会。她留意生活中的每个细节，用真诚的心去对待每一个人，去做每一件事，她决心做一个智者、强者。

2005年，杨超毕业离开了母校，走向了社会。其间，她干过多种工作，也曾经犹豫、彷徨过，是母校给予她的那份坚持和信心，让她克服一个又一个困难。“光看别人赚钱，给别人打一辈子工，这样的生活没意义！”杨超决定自己创业。通过调查走访，杨超开了一家窗帘加工零售店。刚开始没经验，她就利用业余时间自学窗帘设计。为了做出让顾客满意的窗帘，她经常回访顾客，不断改进。为了最大限度让顾客满意，她甚至主动上门，根据顾客的装修风格帮助挑选窗帘布料，设计窗帘造型。这不仅为她赢得了一大批回头客，这些顾客也成了她的活广告。

有些人刚开始做生意就想赚大钱，想一口吃个胖子，结果适得其反，越渴越吃盐，往往开张没多久就关门大吉了。杨超不这样想，她觉得这不是经营的长久之道。刚开店，只要不亏钱，一年有万把块钱的盈利就满足了，所以，她把价格定得很合理。她觉得只有牢牢抓住顾客的心，诚信经营，生意才能做得好。正是有了这样的经营理念，她的小店生意才日渐红火，她加工的窗帘逐渐挂进了各个村庄和居民小区。

经过8年的艰辛付出，杨超逐渐积累了丰富的经验，也积攒了一定的资本。这时她看到，随着经济的发展，人们对生活环境要求有了进一步提高，高档次品牌窗帘正逐渐走向千家万户，有着广泛的市场前景。经过大量市场调查和分析，她决定引进名牌窗帘，经过与厂家联系，2012年，在市区北部又开了一个窗帘店，专营摩力克品牌窗帘店，2000平方米的大店铺，让她很好地展示自己的产品，并带动4名姐妹跟她一起创业。