

一个成考生的故事心若在梦就在 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/255/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_80\\_E4\\_B8\\_AA\\_E6\\_88\\_90\\_E8\\_c67\\_255731.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/255/2021_2022__E4_B8_80_E4_B8_AA_E6_88_90_E8_c67_255731.htm) 对一个人来说，坚持是最重要的。开弓没有回头箭，只要认准了方向，坚持不懈，用心去做，就一定能成功。主人公语从一名普通大学生，到西宁市第一家专业“月嫂”服务公司的经理，我的创业之路，可谓历尽艰辛。1997年，毕业于西安外国语学院成教学院的我，和所有毕业生一样怀着满腔热情，寻找着能实现自己梦想与价值的工作。然而，由于毕业于成教学院，在就业市场上没有竞争力，我始终没有找到令自己满意的工作，于是便产生了自主创业的想法。那时，刚刚兴起的月嫂服务行当在南方的市场前景非常好，2000年3月，我与朋友在南京合办了一家月嫂服务公司。俗话说，隔行如隔山，由于没有月嫂服务和经营经验，没过多久公司就关门了。面对第一次创业的失败，我没有气馁，我认为，只要认准月嫂服务这个方向，认真总结经验，就一定能成功。之后两年，我在南京中医学院进修护理学，为涉足月嫂服务这个行当奠定基础。2002年我回西宁探亲，发现西宁市月嫂服务行当是个空白，觉得这是一个很好的商机，便东凑西借了10万元资金，于2003年4月创办了“亲亲宝贝月嫂服务中心”。说实话，刚开始的路走得很艰难。首先就是找不到月嫂，人们觉得那是伺候月子的事，都不愿意干。为了招人，我整天奔波于各个职业介绍所，耐心动员、说服，半个月后，才招了8个月嫂。接着，我就为月嫂们仔细讲解产妇和新生儿的专业护理知识、常见病症的处理措施，手把手地教她们为新生儿洗澡、

穿衣的方法，经过一段时间的培训，月嫂们都已具备专业的服务水平了。就在这时，新的问题又出现了。当时，对月嫂服务这个行当了解的人并不多，开业一个月我没有接到一份订单，于是我就拿着宣传单进菜市场、跑妇产科、到医疗保健机构等地方去为孕妇们作介绍，终于，在开业的第43天，我在菜市场争取到了第一份订单，激动得我几天都没睡好觉。由于我们细致、专业的服务，赢得了越来越多的客户，我的公司也一步步发展壮大起来。公司的生意越来越红火。作为一名大学毕业生，我在自己创业的同时，把目光投向了更多的下岗姐妹。公司几年来先后安排了56名下岗及大龄女工，现在公司的23名固定员工全都是下岗及家庭经济困难的女工，她们平均每个月能拿到900元工资，月嫂们和我相处得跟亲人一样。2006年，我被授予“西宁市优秀创业青年”荣誉称号。回想这几年的收获，我为自己当初的选择而骄傲。今后，我打算吸纳更多的下岗及家庭经济困难女工到我的公司来，不断提升公司服务质量。我相信，只要认准了方向，坚持不懈，我的创业之路就会越走越宽。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)