

“毕业季·求职记”之 **创业篇**

也有两只手 也有英雄胆

我要当老板 闯出一片天

□记者 张丽娜 文/图

非常夫妻 非常励志



吴平安、李海莹和他们的宝贝女儿

老师眼中的边缘学生，现在当上了副校长

曾经有这么一个段子在网上疯传：小时候学习成绩好的，长大后给老板打工；而学习成绩一般甚至有点儿差的，长大后当了老板。

李海莹完全可以拿这个段子来开涮：上高中时，她是班主任眼中的边缘学生（努力把力能勉强考上二流大学的学生）；现在，她是偃师民办学校新前程美语中学的副校长——正校长是她老公吴平安，这所学校就是夫妻俩联手创办的。而当年和她同班的尖子生，有好几个都曾在她手下任过职。

吴平安和李海莹都是80后，他家在江西，她家在河南，两人是在北京上大学时相恋的。2003年，吴平安拿到了首都师范大学教育学学士学位，李海莹则是从一所她不太愿意提校名的大学毕业的。

上大学时拍拖花的钱，都是自个儿挣的

李海莹准备留在北京打工，吴平安则有更大胆的想法。吴平安自立意识很强，在校期间就是勤工俭学的能手。他承包了校外多家饭店的酒水营销业务，收入颇丰，不但从不向父母伸手要钱，还时不时地孝敬父母一些零花钱，甚至带他的弟兄走上了致富路。

“那时候，他常请我去一些高档酒店吃饭，带我逛商场，花的都是他赚的钱。”李海莹为此深感自豪。毕业

后，李海莹说起家乡偃师没有像样的培训学校，吴平安心一动，提议跟她回家乡创业，这样他们就不必像其他的大学情侣那样，为了找工作各奔东西，一毕业就分手。

2005年8月，俩人在偃师市区办起了中考学习班。2007年，他们排除万难，拿到了办学资格证，在偃师高中附近租了一个大院，盖校舍，建操场，聘请名师，邀请李海莹的高中同学入伙，创办了全日制寄宿中学，启动资金还是吴平安上大学时挣的十几万元。

白手起家，30岁买房买车

刚开始，学生家长不信任这几个年轻人，学校招生很难，来的大多数是其他学校撵出来的问题孩子。夫妻俩并不气馁，“恩威并施”“严防死管”，教导学生要先做人后做事，学习和生活双重教育，身体和心理双重照顾，终于使问题学生变成了优秀学生，获得了学生家长的支持和肯定。

“过去，我们不管啥学生都收，一个问题学生每年收1万多元学费，虽然费点心，但是能挣钱；现在，家长争着往这儿送学生，生源好了，我们有能力降低学费，多收尖子生了。”学校的快速发展，使得吴平安在他刚满30岁时就履行了曾经对李海莹的承诺：结婚生子，买房买车，让她过上称心如意的生活。

快活萝莉 快活开店

女人经济独立才有尊严

萝莉本名罗莉莉，80后，重庆人，因为长了一张可爱的圆脸，说话带有甜得发腻的娃娃音，被人称为萝莉（意为少女，出自外国小说《洛丽塔》），她老公被戏称为“萝莉控”（对萝莉有关爱情结的人）。萝莉大学毕业后，在重庆一家大企业上班，只因遇见了洛阳老公，命运改写，如今成了洛阳新都汇四楼一家格子铺的老板。

她和老公是在网上打游戏时认识的，因志趣相投，她就飞到洛阳来会他；俩人一见钟情，他又追到重庆去看她。两次见面

订终身，俩人不顾家人反对，偷出户口簿领了结婚证。洛阳帅小伙顺利领回了重庆辣妹子。

萝莉嫁到洛阳后，也曾四处找工作。为了尽快在洛阳站稳脚跟，她曾去酒吧卖酒，并不觉得那是自降身份。聊起打工经历，萝莉说：“人啊，脚踏实地最重要。”她老公很爱她，怕她辛苦，愿意养着她，可萝莉认为，女人只有经济独立才有尊严，她坚持出来挣钱——其实她是怕老公养家太累，想和他一起分担。

眼光敏锐，头脑灵活，“压力山大”不是问题

打工不是长久之计。两年前，格子铺在洛阳兴盛起来：店家将货架分成大小不等的格子，租给不同的人——俗称格主，格主不用看店，只要每月付少量租金，便可将货品放在格子里，店家自会帮其叫卖。萝莉在网上批发了一些小首饰，租下了几个格子寄售。“租一个格子赚不到钱，我租了一排，把整个系列的首饰摆全了，这样才能吸引顾客。”萝莉眼光敏锐，头脑灵活，许多格主不

但赚不到钱还赔钱，她却能从这份看似不起眼的“兼职”中获取稳定的收益，每个月能挣千把元。

后来，新都汇四楼有一家格子铺要转让，萝莉决定接手。这个格子铺每月租金就得上万元，亲友们都替萝莉捏了一把汗：“现在租格子的人没有以前多了，你不怕赔钱？”

萝莉乐呵呵地说：“不怕，没人租格子，我自己进货卖呗！”

创业真难啊，她第一次进货就累哭了

自己当了店主，就不能只在网上随便淘货了事。为了拿到更便宜、更优质的货品，萝莉开始到全国各地跑，离洛阳最近的郑州自然是不能错过的。郑州有许多百货批发市场，萝莉东奔西走转了整整一天，累哭了。

萝莉“去的时候坐的是火车，是票价最便宜的过路车，站票；回来我想坐动车，

可我老公觉得票价太贵，哄我还坐过路车，我又站了一路。跑了一整天，累得半死，还要一路站着回洛阳，实在憋不住，我就哭了……”至今，萝莉仍然因为这惊天一哭被老公笑话，可她并不为此生老公的气，反而理解他的苦心：“我们得将进货成本压到最低，要是进5000元的货，来回车费就花掉两三百元，还咋赚钱？”

套用一句广告词：大家好，才是真的好

萝莉将店铺的一半租给格主，另外一半售卖自己进的货。

别的格子铺店主都信奉自由主义，顾客想挑啥随他去，店主很少招呼客人，独自守着收银台理网上。萝莉坚持走“物美价廉、微笑服务”路线，只要店里进了人，不管买不买东西，她都会用她那快活无比的娃娃音热情地打招呼。别的格子铺店主向她传授“经验”：甭替格主操心吆喝，反正这批格主赔钱了，走了，还会有下一批格主来租格子。萝莉笑着听，照样尽心尽力地替格主招揽顾客：“做人要厚道，人家来我的店做生意，我怎能忍心让人家赔本？”

我采访萝莉的时候，正好有格主来补货。这个格主租了一个格子卖化妆品。她说：“我太喜欢萝莉了，她总是那么快活，正能量满格！”

萝莉正在筹备开第二家格子铺。她老公放着国家公务员不干，辞职陪她一起当老板。



萝莉在理货