

# 亦商亦武写人生

## ——记西安萃华武馆常务副馆长、西安市泓泰商贸公司董事长董曙光



核心提示

他身为西安市泓泰商贸公司董事长，从事高档家具、玻璃器皿、酒店用品、餐具消毒等多个领域的经营。他又是西安萃华武馆常务副馆长、陕西省武术协会太极拳一级辅导员，承担着武馆管理和教授徒的具体事务。

从商与习武，在他身上并立且契合，相辅又相成，成为他人事业的两大支柱。

他就是从我市温县走出去的太极拳传人董曙光。近日，本报记者专赴西安，走进他亦商亦武的精彩人生。

本报记者 陈作华 王水涛



### 从太极故里到关中从商

西安市北辰路红星美凯龙全球家居生活广场内，各种款式的高档家具使这里显得富丽堂皇。在这家商场里，身为西安市泓泰商贸公司董事长的董曙光拥有两个展厅。他所代理的两个知名品牌家具每年销售额达1000万元以上。同时，他还从事着玻璃器皿和酒店用品的经营，每年销售额也在1000万元以上。

此外，董曙光还是西安萃华武馆常务副馆长、国家武术六段及段位评审员。身为陕西省武术协会太极拳一级辅导员的他，常年练拳不辍，每日教授徒。

董曙光所习练和教授的是陈式太极拳。1971年，董曙光生于温县董杨门村。这个村离陈式太极拳发源地陈家沟不远，历来有习拳之风。8岁的时候，比董曙光年长6岁的哥哥就教他太极拳。哥哥要求他，每天晚上练两个小时，练不够时间不能睡觉。这种被盯着练拳的日子，一直持续到董曙光初中毕业。

高中毕业后，18岁的董曙光投奔到在西安做生意的二姨家。二姨经营日用陶瓷，他帮二姨照看门店。3年后，他自己开店做起了生意，经销日用玻璃器皿。

“做生意就像学拳，不吃苦不行。门店刚开张时连货柜都没有，我只能用一张钢丝床当柜台。资金不足，备货很少，谁要货我就骑着三轮车去调配，然后再给人家送过去。去广州进货，跑了几家厂子配了一车货，还要自己找车、自己装车、自己押车。那时候没有高速公路，从广州到西安，白天黑夜连续赶路也要走整整4天。车子翻越秦岭走的是狭窄山路，遇到下雨下雪天，道路湿滑难行，或遇交通事故，堵起来就没了点儿。”董曙光说。

“堵车是小事，翻车我也遇到过好几次。”董曙光说，“1995年从广州进货回来的途中，车子在穿越秦岭时因路滑翻到了沟里。司机看整车货都碎了，为逃避责任扔下车子自个儿溜了。那一次，我仅损失货款就有5万多元。”

“生意在坚持中慢慢有了起色。我后来成为广州花城、美国利比、法国弓箭等国内外几大玻璃器皿知名品牌的陕西省代理商，产品销售覆盖西北五省。”董曙光说。

后，他自己开店做起了生意，经销日用玻璃器皿。

“做生意就像学拳，不吃苦不行。门店刚开张时连货柜都没有，我只能用一张钢丝床当柜台。资金不足，备货很少，谁要货我就骑着三轮车去调配，然后再给人家送过去。去广州进货，跑了几家厂子配了一车货，还要自己找车、自己装车、自己押车。那时候没有高速公路，从广州到西安，白天黑夜连续赶路也要走整整4天。车子翻越秦岭走的是狭窄山路，遇到下雨下雪天，道路湿滑难行，或遇交通事故，堵起来就没了点儿。”董曙光说。

“堵车是小事，翻车我也遇到过好几次。”董曙光说，“1995年从广州进货回来的途中，车子在穿越秦岭时因路滑翻到了沟里。司机看整车货都碎了，为逃避责任扔下车子自个儿溜了。那一次，我仅损失货款就有5万多元。”

“生意在坚持中慢慢有了起色。我后来成为广州花城、美国利比、法国弓箭等国内外几大玻璃器皿知名品牌的陕西省代理商，产品销售覆盖西北五省。”董曙光说。

后，他自己开店做起了生意，经销日用玻璃器皿。

“做生意就像学拳，不吃苦不行。门店刚开张时连货柜都没有，我只能用一张钢丝床当柜台。资金不足，备货很少，谁要货我就骑着三轮车去调配，然后再给人家送过去。去广州进货，跑了几家厂子配了一车货，还要自己找车、自己装车、自己押车。那时候没有高速公路，从广州到西安，白天黑夜连续赶路也要走整整4天。车子翻越秦岭走的是狭窄山路，遇到下雨下雪天，道路湿滑难行，或遇交通事故，堵起来就没了点儿。”董曙光说。

“堵车是小事，翻车我也遇到过好几次。”董曙光说，“1995年从广州进货回来的途中，车子在穿越秦岭时因路滑翻到了沟里。司机看整车货都碎了，为逃避责任扔下车子自个儿溜了。那一次，我仅损失货款就有5万多元。”

“生意在坚持中慢慢有了起色。我后来成为广州花城、美国利比、法国弓箭等国内外几大玻璃器皿知名品牌的陕西省代理商，产品销售覆盖西北五省。”董曙光说。

后，他自己开店做起了生意，经销日用玻璃器皿。

“做生意就像学拳，不吃苦不行。门店刚开张时连货柜都没有，我只能用一张钢丝床当柜台。资金不足，备货很少，谁要货我就骑着三轮车去调配，然后再给人家送过去。去广州进货，跑了几家厂子配了一车货，还要自己找车、自己装车、自己押车。那时候没有高速公路，从广州到西安，白天黑夜连续赶路也要走整整4天。车子翻越秦岭走的是狭窄山路，遇到下雨下雪天，道路湿滑难行，或遇交通事故，堵起来就没了点儿。”董曙光说。



### 几度沉浮终不悔

2005年，董曙光从玻璃器皿的经销商摇身变成了制造商。他建起玻璃工艺制品厂，产品出口到哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦等中亚国家。

然而，商场如赛场，很多难以预料的情况随时都会发生。董曙光说，2007年因中亚局势动荡，边贸市场被封闭，库存产品严重积压，资金也随之周转不灵，不久后厂子终因资金链断裂而倒闭。

十多年的商海沉浮，董曙光练就出了敏锐的市场嗅觉。2007年，董曙光发现消毒餐具行业具有较大的市场潜力，且当时该行业在西安尚未兴起。董曙光果断上马，投资150多万元引进了国内最先进的全自动餐具清洗消毒设备，成为西安最早从事餐具消毒的经营者。

起早的鸟儿有虫吃。头两年，董曙光为西安市70多家餐馆配送消毒餐具，每天的配送量达2万多套。可是，好景不长，随着越来越多的人涌入该行业，恶性竞争开始了，该行业

的整体声誉也急剧下降。再加上内部管理不善，餐具丢失、损坏严重，在经营了3年后，董曙光无奈地退出了这一行业。

跌倒了再爬起来，董曙光把拳拳的劲儿用到了商场上。他继续寻找新的商机，很快把目光转向了家居行业，从此又踏上了新的创业之路。

刚进入这一行业时，董曙光代理的是一个中式的家具品牌。销售过程中，他发现该品牌由于质量不过关，得不到消费者的认可。随后，董曙光放弃了这一品牌，对经营方向重新进行了市场定位，确定经营高档家具。市场定位明确后，董曙光三下深圳，走进多个厂家，深入生产车间，考察质量，比较样式，最终选择了两个质量过硬的欧式家具品牌，并成为其陕西省的代理商。

凭借准确的市场定位，董曙光很快打开了局面，年销售额达1000万元。在经营家具的同时，董曙光还经营着酒店用品，为西安市多家酒店提供相关产品。



### 太极拳拓宽人生路

“我的从商之路，一直与练拳相伴相随。太极拳对我的人生影响很大，对我从商也有很大帮助。”董曙光说。

说起太极拳，就触碰到了董曙光的兴奋点：“在我生意刚起步的那几年，经常会遇到这样或那样的问题，每当危难的时候，我都会一个人去打太极拳，直到把心静下来。当压力得到释放后，我再去思考一些事情，感觉脑子清醒了很多。”

董曙光说，他练拳最有心得的那几年，也正是生意最不好的时候。他说，自己过去性子急，脾气暴躁，遇事不够沉稳。经过坚持习练太极拳，发现自己的性格有了改变，在面对商

场失意时能够冷静下来，从容应对了。

这些收获，让董曙光与太极拳越走越近，并萌生了深入探索太极拳奥秘的想法。早年在家乡时，他所学的是陈式太极拳老架。2000年，他带艺拜师，跟随西安萃华武馆掌门人陈立清大师学习小架。陈立清籍贯温县陈家沟，是陈式太极拳第11代传人，也是陈式太极拳小架的领军人物。

跟随陈立清学习3年后，因大师年事已高，董曙光又拜陈立清的大弟子陈永福为师，习练小架和器械。近年来，董曙光多次回家乡参加温县和焦作国际太极拳年会，先后获得温县太极拳邀请赛一等奖，焦作国际太极拳年会小架一等奖、太极剑一等奖。



董曙光，1971年生于温县，高中毕业后前往陕西从商，现为西安市泓泰商贸公司董事长，先后从事过日用玻璃器皿销售与生产、餐具消毒、品牌家居代理、酒店用品销售等众多行业。他自幼习练太极拳，从商后勤练不辍，现为西安萃华武馆常务副馆长，致力于太极拳的推广与普及。图为董曙光正在习练太极拳。

本报记者 陈作华 摄



随着生意逐步稳定，董曙光把更多的精力都放在了太极拳的普及和推广上。自2005年至今，他一直担任武馆教练。无论生意有多忙，他每天上午和晚上都要抽出时间到武馆教学。如今，他教授的学生已有500多人，很多从萃华武馆走出去的人也成了教练。

2013年，因陈立清大师年迈，董曙光受聘担任萃华武馆常务副馆长，全面负责武馆工作。“这是新中国成立以来陕西省成立的第一家民营武馆，至今已有30多年。我来自陈式太极拳的发源地，有责任把这个武馆发展下去，让它成为普及、推广太极拳的重要平台。”董曙光说，“在老板和教练两个称谓之间，我更喜欢大家叫我教练。”

今年，董曙光在太极拳的路上又迈出了新的脚步。他被评为温县陈式太极拳第三批非物质文化遗产项目代表性传承人，同时正式成为有着“四大金刚”之称的陈小旺大师的弟子。

“太极拳改变了我的心性，改变了我的生命。太极拳对我来说就是个法宝，此生此世都离不了。”董曙光如是说。

欢迎提供采访线索  
《天南地北焦作人》栏目记者  
联系方式：  
(0391)8797351 8797355  
13938163209 13462827934

# 何必拿诺贝尔奖“女婿”当噱头？

□舒心萍

渴望本校诞生出诺贝尔奖得主，需要自身不断努力，激发学生钻研科学的精神，靠勤奋和实力赢得诺贝尔奖，硬扯上诺贝尔奖“女婿”为自己炫耀，其实是一种自我贬低。

近日，安徽省蚌埠市第一中学挂出告示，庆祝该校“女婿”获诺贝尔奖。据了解，毕业于该校的吉娜系2014年诺贝尔化学奖得主埃里克·白兹格的妻子。二人在加州大学伯克利分校相识并喜结良缘。（据《中安在线》）

最近几天，2014年诺贝尔奖的各个奖项陆续揭晓，很多人在讨论，诺贝尔奖和咱们有多遥远。有人说，今年的诺贝尔奖离

# “五禁”电动自行车，当三思而后行

□付凯明

近日，《广州市非机动车和摩托车管理条例（草案征求意见稿）》引起公众热议。《条例》对非机动车和摩托车首次作出“禁售”“禁油”“禁行”“禁停”“禁坐”等规定。对此，当地部分依赖电动自行车生活、工作的人群明确表达反对，甚至有快递员称，如果“禁电”，将立刻辞职。（据《京华时报》）

封杀电动自行车，广州不是第一次提。早在2006年11月，广州的一纸禁令就引起了公众的强烈反对，连电动自行车行业协会也表示反对“简单封杀”。其结果是既没禁止，也没放行，就这么拖着，一直拖到了今天。如果说当时的“五禁”条件还不成熟的话，那么，8年后“五禁”的时机成熟了吗？

撇开时间年限暂且不提。从某种意义上讲，电动自行车多如牛毛，给本就拥挤不堪的广州城带来了巨大的交通压力，而相当一部分车主无视交通法规，给交通安全和他人生命财产安全带来了一定的安全隐患，确实已经到了非整治不可的地步。

但是，从以人为本的角度来讲，笔者认为此举虽有合理之处，但不能因噎废食。因为对于相当一部分人来说，电动自行车是他们的谋生工具。比如，在快递业，电动自行车是快递员最主要的交通工具，如果电动自行车不能上路，又

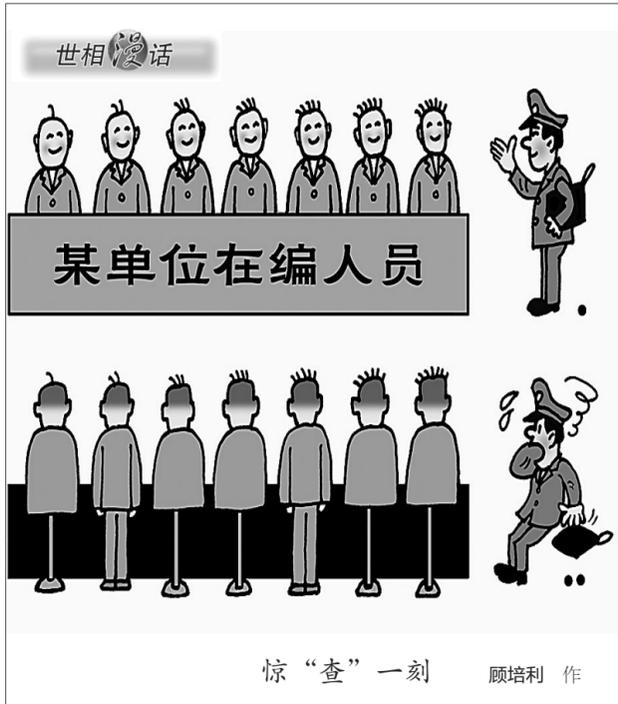
没有其他合适的替代交通工具，辞职不干很可能是他们最后的选择。从这个意义上说，“五禁”出台，相当于砸了这部分人的饭碗。除了快递业外，还有很多行业的从业人员都将电动自行车和摩托车作为必不可少的交通工具。

其实，电动自行车也好，摩托车也罢，都是国家允许生产、销售、上路的产品。广州市有什么理由将其纳入实施“五禁”的范围？该《条例》一旦实施，深受影响的不仅是车主，那些生产、销售电动车的厂家和商户恐怕都在劫难逃。

客观地说，电动自行车泛滥确实加重了城市交通拥堵的程度。但是，该问题既有驾驶员个人素质的原因，也有相关部门管理和规划不力的因素。政府部门不能因为车多为患、事故频发就因噎废食，而不从大多数群体的利益出发搞“五禁”。该《条例》侵害了广大群众的切身利益，没有兼顾以人为本的施政原则。

笔者认为，关于“五禁”，广州市须综合考量，就此问题可以借鉴其他一些大城市的先进做法，毕竟办法总比困难多。如果真用一纸《条例》侵害了广大群众的切身利益，我们不禁要问：这样“善意”举措能换来群众的理解和支持吗？恐怕最终的结果只会导致公众怨声载道，甚至矛盾更加激化。

广州“五禁”，当三思而后行。



世相漫话

某单位在编人员

惊“查”一刻

顾培利 作

# 微话题

【今日话题】

## 广电总局严禁演员、社会名人主持养生类节目

国家新闻出版广电总局10月14日发布《关于做好养生类节目制作播出工作的通知》，其中提到，演员和各类社会名人不得担任养生类节目主持，养生类节目严禁出现明示或暗示治愈率、有效率等功效的内容。对此，你怎么看？

【观点1+1】

⑥悠然阿朵：现代人注重养生，“迷信”演员和名人，严禁演员和社会名人主持养生类节目，应该是广电总局担心观众“看了广告再看疗效”后引发争议和纠纷的一种保护措施。其实，经过实践证明的养生理论，只要是实事求是，完全可以公开宣传，非知名主持人主持节目久了也会成为著名主持人。所以，我们无须舍本求末，故步自封。

⑦江苏日月江南：如果养生类节目误导观众，当主持的演员和社会名人当然有责任。在养生已经成为时尚的今天，我们应该更加规范管理养生类节目，不让伪专家在节目中忽悠观众，更不能为了推销商品或者捧红节目，而违背科学和生活常识。

⑧爱苇之人：早就应该规范养生类节目了。一个外行人却对养生之道品头论足，让真正的养生专家情何以堪？养生类节目禁止夸大治愈率，给观众一个理性选择的平台，这比起以往不负责任地夸大事实，的确是个进步。

⑨吉林萧春融：作为公众人物，演员和社会名人比普通入具有更强的公信力和号召力，但国家对这个群体的约束太少，而部分演员和社会名人也会在利益的驱使下误导观众。这些人不能担任养生类节目的主持人，相关部门在涉及药品和保健品广告等方面也得严格控制。

⑩雨娃同学：我父亲有高血压，一直吃药。他有个习惯，只要在报纸、收音机或电视里出现养生类广告或节目，他必然关注，且经常购买这类药品或保健品。他更相信媒体，很难听进家人的劝阻。所以，相关部门不仅应严禁演员、社会名人主持养生类节目，公开过度宣传某种药品或保健品的节目也应该取消。

⑪洛阳醉星星：医药用品关系人的生命，本来就需要通过大量的临床试验从而得出客观的数据，然后用科学证据来证明其疗效。演员和社会名人并非专业人士，他们的宣传极易误导公众，从而造成患者不可挽回的损失。中国老龄化社会问题日趋严重，很多商家都盯上了老人的钱包，我们应该对此警觉。

⑫北宁老头儿：对于演员和社会名人应有专业学术方面的要求，讲学可以放行，营销必须止步！

【下期话题】

## 西餐厅老板“变脸” 充值卡费用“蒸发”

本报近日报道，因塞纳左岸西餐厅转让，叶先生持充值卡前去消费，但让他没想到的是，接手商家声称，由于原电脑数据已清空，充值卡信息无处可查，原先老板“餐厅转让后充值卡依然能用”的承诺无法兑现。如今，顾客被两个老板“踢皮球”，充值卡变成了废卡一张。对于消费者如何保护自己，你怎么看？（参与热点话题讨论，请关注《焦作日报》官方微博：@焦作日报）

本报记者 麻 酪 整理