

突破 · 逆袭 · 转型

孙瑞林 王国军 著

突破需要坚持 逆袭需要机遇 转型需要勇气
看他们执拗、倔强、勇往直前。让自己突破 · 逆袭 · 转型。



 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

突破·逆袭·转型

孙瑞林 王国军 著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

突破·逆袭·转型 / 孙瑞林, 王国军著. — 北京 :
人民邮电出版社, 2014. 8
ISBN 978-7-115-35927-8

I. ①突… II. ①孙… ②王… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第120531号

内 容 提 要

工作由各种阶段组成: 前进、上升、瓶颈……一直到下一个循环。陷入瓶颈才是另一个阶段的开始, 这个阶段, 不突破就是等死; 找到突破口, 还需要弯道超车才能逆袭成功; 思维转换, 意识提升, 创意在旁, 从此你将在不同的阶段驾驭自如, 随时归零重来, 尽快转型! 本书分为四辑: 突破——在“绝境”中寻求出口; 逆袭——后来者如何居上; 转型——塑造一个成功的自我; 前进——经验在左, 教训在右。读懂这些, 未来的你和今天的你大不相同!

◆ 著 孙瑞林 王国军

责任编辑 张慧芳

执行编辑 陆凯芬

责任印制 杨林杰

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路 11 号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本: 880×1230 1/32

印张: 7

2014 年 8 月第 1 版

字数: 120 千字

2014 年 8 月北京第 1 次印刷

定价: 32.00 元

读者服务热线: (010) 81055488 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

P 序

REFACE

我出生在辽河源头一个贫困的小山村，父亲虽是个小职工，但有看书藏书的嗜好。近水楼台先得月，从上小学时起，我就开始偷偷看父亲的藏书。遇到不认识的字就去查字典，实在弄不明白的问题，就先放在一边，囫囵吞枣地把故事看完。小学没毕业，就已经把《三侠五义》、《水浒传》等看个差不多了。世间之事，有得有失。因沉湎于这些所谓的“闲书”，学习成绩却一塌糊涂，跌跌撞撞中勉强考上了大学。

在大学里，我突发作家梦。那时朦胧诗和意识流小说流行，我花了两三年时间，对这些文体进行了深入探究。但那些晦涩难懂的文字曾让我一度陷入迷茫，险些就此对文学丧失了兴趣。

大学毕业后，我被分配到一个方圆两公里以内看不到邻居的偏僻乡村中学教书。白天，和学生们在一起非常充实，到了晚上，整个学校就只有我一个人，空荡荡的校园一片寂静。我非常想找个人说说话，但是没有谁愿意跑一里多路来与我聊天。我对着山谷大喊，回应的仅仅是回音。寂寞无聊、彷徨无助侵袭了我整个身心。我开始思考自己的人生坐标点。

不久后，我一咬牙一跺脚，放弃了这个人人羡慕的“铁饭碗”。

与其说是为了挣钱，不如说是为了逃避那难以忍受的孤独感。弃教从商之后，我先后开过信息公司，做过保险、钢厂销售部长等。那时忙里偷闲，我会把自己在职场打拼中的经历记录下来，整理成文章，寄给《市场周刊》、《现代营销》、《大众商务》等刊物。为了引起编辑对我的稿子的注意，我取了个笔名——肖冰，想着这个名字在男编辑看来像漂亮的女孩，在女编辑看来像帅哥。没有想到，这些来自职场一线的文字，深受他们欢迎，我逐渐又找到了自己最初的梦想。数年里，我写的有关职场的文章几乎囊括了时下所有的职场刊物，并有部分作品被改编成电视短剧，先后在数十家省级电视台播出。

其实回头看看，都是身边如我一样的普通人在工作中努力、奋斗、选择、改变的经历，为他们写书立传的同时，我也是在给自己一个提醒，工作中的诸多变化都是正常的，唯一不变的是我们要有一颗随时应变、随时调整的心。经历过才知道什么是绝境，突破了才知道什么是柳暗花明，逆袭后不能有片刻停歇，弯道超车，要比别人付出更多才能成功转型。如何收获诸多的经验教训继续向前，同样很重要，看看别人的经历，可以在自己的职场人生路上，少拐几道弯！

这些文字得以出版，首先感谢人民邮电出版社张慧芳老师的慧眼识珠、精心润色和畅销书作家王国军先生的通力合作。如今，已过而立即将不惑，混了个作家职称，闲暇时，我常常扪心自问：自己在有生之年能做点什么？唯有笔耕不辍吧。最后用我的一篇散文中的话，结束这篇自序：“关掉台灯，让夜色包围着。点燃一支烟，火红的烟头提示着一个生命的存在……渴望离你总有一段距离，但你不能也无法放弃渴望，渴望在浑然不觉中左右了人的一生。”

孙瑞林

C 目 录

CONTENTS

Chapter 1

突破：柳暗花明又一村 / 1

- Part 1 一盘棋局和推销报纸 / 2
- Part 2 “绿色环保帽”，反其道而行之 / 7
- Part 3 “死亡地带”，售机先授技 / 11
- Part 4 为曾经的“问题食品”寻求“又一村” / 17
- Part 5 重点突破与全面开花 / 21
- Part 6 胆小难得将军做 / 28
- Part 7 外行的优势 / 33
- Part 8 亮底牌，唠实嗑 / 37
- Part 9 转危为安的良药 / 42
- Part 10 不能拒绝的关怀 / 47

Chapter 2

逆袭：后来者也能居上 / 54

- Part 1 靠诚信揽来大客户，贪小利气走德国客商 / 55
- Part 2 鸡肋市场也能刮到肉 / 60
- Part 3 从小处着手 / 66
- Part 4 网络“炒”猪 / 72
- Part 5 推销有“托” 轻松拿到市场入门券 / 77
- Part 6 避开锋芒，迂回占领市场 / 82
- Part 7 未雨先绸缪 / 86
- Part 8 割肉求生存，死地有活路 / 91

Chapter 3

转型：塑造一个成功的自我 / 98

- Part 1 握好自己的杯子 / 99
- Part 2 别带着“故障”上路 / 107
- Part 3 形象就是一种态度 / 116
- Part 4 别让价格锁住喉咙 / 123
- Part 5 眼睛向下，市场做大 / 128
- Part 6 细节决定职场成败 / 134
- Part 7 做个快乐的拼盘 / 138
- Part 8 改变一生的一道面试题 / 143
- Part 9 $2 > 1+1$ 的智慧 / 146
- Part 10 有些成功不可复制 / 149
- Part 11 熊猫快餐的经营智慧 / 152
- Part 12 倒空自己的水杯 / 154

Chapter 4

前进：经验在左，教训在右 / 156

- Part 1 活着的面条 / 157
- Part 2 入乡不随俗，损失近 10 万 / 161
- Part 3 鹰，要有自己的天空 / 164
- Part 4 最好的离开方式是做到最好 / 169
- Part 5 分内分外都是一种机会 / 172
- Part 6 职场，其实没有试用期 / 175
- Part 7 标新立异遭败绩 / 178
- Part 8 免费午餐不好吃 / 181
- Part 9 穿越集结号，请到我的行宫寻找快乐回忆 / 184
- Part 10 巧卖“童趣”，打开财富之门 / 189
- Part 11 租个小岛建“蛋屋” / 194
- Part 12 成功，就是抓住一次属于你的机遇 / 199
- Part 13 把时尚做成财富 / 204
- Part 14 试客族，值得推广的生活智慧 / 209

后记 / 213

Chapter 1

突破：柳暗花明又一村

每个人，从步入职场的那一刻起，就如同步入一条布满荆棘的攀援之路，重重困境、种种障碍都需要你徒手解决，步步为营；摸爬滚打中受伤、失败也在所难免。要想求得生存和发展，除了脚踏实地地站稳脚跟外，有时还需打破常规、不拘常礼、出奇制胜，才能闯出一片属于自己的领地；抑或是在夹缝中，获得一缕阳光，寻得一块泥土扎根。山穷水尽之时，尚可异军突破，实现柳暗花明又一村。如蚕蛹破茧重生，如凤凰浴火涅槃。

Part 1 一盘棋局和推销报纸

刚刚毕业那段时间，我应聘到一家报社做记者。说是记者，但是有大半年的时间编辑部主任从来不给我安排任何与专业相关的任务，不是跟着老记者出去跑采访的时候让我帮着拎相机、带电池、拿录音笔等杂事儿，就是让我完成部门的报纸征订发行任务。这个报社因为自负盈亏，所以上到社长下至司机，每个人除了完成自己分内的工作之外，肩上都背着 300 份报纸的征订任务，完成了年终奖金才有着落，完不成，其他工作做得再到位，也拿不到全额奖金。所以，很长一段时间，我的实际工作内容就是“征订报纸”。

那种所谓的征订，其实就是走进社区，走街串巷向居民推销我们的报纸。那时候和现在差不多，推销员的日子都不太好过。开始我要面子，在一个小区门口支起一张桌子、一把椅子，然后放上一摞我们的报纸，旁边放一份征订表格，抱着“姜太公钓鱼，愿者上钩”的态度“坐班”。但往往一天下来，垂询者寥寥无几，征订成功更无从谈起。没办法，我只好从“坐班”开始“站起来”、“走出去”。

一次，我去一个住宅小区推销报纸，刚到大门口就看到一块牌

子，上面写着：“推销员不得入内”。我当时尴尬、委屈种种情绪一拥而上，肺都拧巴了。心里想：这里的居民怎么这样！推销员怎么就不能进了？

但是看看周围来往进出的居民，他们并没有注意我的存在，也没有对我有任何的不尊重。我努力让自己冷静下来，淡定地分析小区放这块牌子的缘由，细想之后觉得也不全怪居民。有些推销员，敲开居民的家门就死缠着对方不走，有的甚至为了推销自己的产品轮番“轰炸”、电话骚扰，不管对方需要与否就缠住不放，居民也好、潜在客户也好又怎能不反感！

我拎着一捆沉甸甸的报纸，一时也没有好的办法打破自己心里的“僵局”。手足无措地在小区门口转悠了好几圈也未敢轻易进去，但打道回府，又实在不甘心。天太热了，汗水很快湿透了上衣，我索性走进了旁边的小公园，坐在树荫下乘凉休息。

树下坐着、站着的多半是老年人，都饶有兴致地围着一个棋盘在观局。我不经意间瞟了一眼这棋盘，立刻被吸引住了，因为他们的棋局和几天前我在报纸上看到的“残局破解”版块登载的阵势很相似，而且我正好知道其解法。我便凑过去看热闹。到最后，其中

一位老大爷沉思了好久还是没有想出破解的法子，摇头认输。这时我便客客气气地说：“老大爷冒昧打扰一下，刚才那盘棋其实不是死局，有一个巧妙的解法，可否给个机会让我来试一下？”那个摇头认输的老大爷一听，立刻笑着对我点了点头。

我一边下棋，一边讲解，破局之时周围人都说：“看不出来啊，这个年轻人有两下子。”那两个老大爷对我也充满好感，举着大拇指连说“后生可畏”。感情距离拉近了，老人便跟我唠起了家常，开始问我哪里人，是干啥的，从哪儿学来的这手残局解法。我如实相告，并随手翻出那天的报纸给他们看，其中有“单刀赴会”、“两虎争食”等名局。两位老者立马兴致勃勃地摆上棋局，仔细推敲起来。附近的一些老人们也纷纷被吸引过来了，树底下很快聚集了一群人。

我猛然想到，何不用棋局当引子，推销出手中的报纸呢？我便抽出手中的一份报纸，递给他们说：“我们这份报纸不但登有棋谱，还开设了‘爱晚亭’栏目。你们看看，里面有很多涉及晚年生活的内容，有健康咨询的、有业余爱好的……”

一位提着八哥鸟笼的老人，一眼就看见了报纸上关于“鸟的饲养知识”一栏，当场要买一份。我恭敬地对老人说：“老大爷，我

不是零售商。报纸不是零卖的。我是报社的正规发行员。因为你们的院门口挂着‘推销员不得入内’的牌子，我刚才就没敢进去，就怕被人轰走……”话音没落，老人们都哈哈大笑起来。提鸟笼的老人略带歉意地说：“不好意思啊小伙子，牌子是我们挂的。我们都是退休的人，防备意识都比较薄弱，有的推销员来了给我们一通忽悠，连吓带骗的，总有人上当。前两天我老伴身体不好，正赶上两个推销保健品的，让他们的花言巧语一哄，我当场就花1000多元买了几盒，可楼里的一个退休医生给鉴定，什么保健品，都是炒熟的面粉掺了蜂蜜做的！”

我安慰了老人几句，话题又回到报纸上：“昨天我们的报纸就刊登了好几个市民上当受骗的事例，还有一些常见的骗人方法和应对措施，提醒大家都要警惕。”一位老人问：“我们遇上这样的事，可不可以是你们报上登出来，以防别人再上当？”我马上回答：“当然可以，我们报纸正需要这类稿件。”老人们听了直夸我们的报纸办得不错。

看大家都兴致勃勃，我又不失时机地介绍说：“我们报纸上既有年轻人喜爱的足球栏目、娱乐栏目，也有中年人关心的股市和旅

游栏目，更有老年生活保健、兴趣、休闲栏目，是一份内容广泛的家庭生活报，可以给咱们的家庭生活增添无穷的乐趣。”我的一番话把周围人的情绪调动起来了，老人们半天都没有离开报纸的话题。后来，几位热情的老大爷还把我请进了居民大院。当天，我就收获了20多位订户。

感悟：一盘棋局和推销报纸本来是两码事，但是那次我无意中找到了棋局同报纸内容的连接点，一举打开了推销突破口。其实，很多事情的成功未必都在事情之中，有时候跳出事情之外寻求新的突破口，工夫下在别处，反而会有意想不到的收获。就像一个推销员要善于挖掘自己所推销的产品与客户感兴趣的连接点，然后把工夫放在连接点上进行沟通，自己的产品反而成了一种附着物。

Part 2 “绿色环保帽”，反其道而行之

宏美制衣有限公司是河北承德的一家小企业，我曾经到这家企业采访过，当时他们因为紧靠承德这个旅游胜地，生产了一批印有“棒槌山”、“避暑山庄”等图案的纪念服饰，市场反响特别好。然而好景不长，因为低端创意非常容易被模仿，很多竞争同行纷纷加入进来，不但生产的服装服饰花样翻新，而且互相压价。到了当年年底，产品已进入微利时期。如果不变革，就是等死。

为了避免被淘汰，宏美制衣公司经理决定开发新款式，高薪聘请了一位刚从服装学院毕业的大学生做公司的首席设计师。不久，设计师果然拿出了一种别致新颖、与众不同的旅游帽设计方案。这种帽子的最大特点是，里面可以灌上一层水，帽沿较长，遮阳光面非常大而且还防辐射。在炎炎夏日里，游客戴在头上，顿觉清新凉爽，确实是一个极佳的创意。经理立刻决定投资生产了近3万顶帽子。这种凉帽全部以淡绿色为主色调，并配以其他暖色。乍一看的确招人喜欢。但它的名字——小绿帽，过于不雅，加之同行暗中起哄，一时间，根本无人问津。连续几个月毫无起色之后，宏美制衣连工