

FAJUE JUNLÜ CAIFU

发掘军旅财富

复转军人就业指南

胡友聪 著

解放军文艺出版社



复转军人就业指南

发掘军旅财富

胡友聪 著

解放军文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

发掘军旅财富——复转军人就业指南/胡友聪著. —北京: 解放军文艺出版社, 2004. 1
ISBN 7-5033-1687-X

I. 发… II. 胡… III. ①通俗读物-作品集-中国-当代②随笔-作品集-中国-当代 IV. I267

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 094723 号

书 名: 发掘军旅财富——复转军人就业指南

作 者: 胡友聪

责任编辑: 侯健飞 薄 丛(特约)

装帧设计: 裴海斌

责任校对: 刘晓京

出版发行: 解放军文艺出版社

社 址: 北京海淀区中关村南大街 28 号

邮编: 100081

电 话: 62183683

http: // www. jfwyph. com

E - mail: jfwyebbs @ public. bta. net. cn

经 销: 全国新华书店

印 刷: 三河市文化局灵山红旗印刷厂

开 本: A5

字 数: 200 千字

印 张: 9.25

版 次: 2004 年 1 月第 1 版

印 次: 2004 年 1 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-5033-1687-X / I · 1349

定 价: 22.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)

序

●郑北京*

压力很大。

所谓序者，或作者或他人说明、介绍某书内容之称谓。

我荣幸受胡友聪所长嘱托来做此书开场白，一来是我们战友情深；二来是我在创业途中也算略有心得罢。

九年前，在北京公主坟某部队大院我与胡所长相识，其青春年少，且热情洋溢。作为师宣传科新闻报导员，他勤于笔耕、热忱好学，给我留下深刻印象。特别是作为新战士，在《解放军文艺》发表了中篇小说《二胡列兵》，一时使我这已超期服役，且已加入北京作协的老兵钦佩不已。

1997年，胡友聪已服役满三年，决定去地方施展才艺。其时，我仍以凡俗心劝其暂居军营，图仕途发展。可胡友聪坚决表示：服役三年了，已经受到军事化的严格训练，而且已在文学创作上有所收获；换到更广阔天地，会有更大作为！

未料，胡友聪离开军营第一站，竟是与文学与新闻关联不大的商业领域，先于和德集团人力资源部任职，后任集团下属酒店之销

* 郑北京先生，北京母语先锋高新技术有限公司总裁，北京郑氏爆破作文俱乐部有限公司董事长，北京新创意作文研究所所长，北京经济管理函授学院应用文写作中心主任，北京作家协会会员。

售经理。那时，我亦作为超期服役的第六年老兵，脱军装于某单位谋事。时觉苦闷，便寻胡友聪做彻夜长谈，方知其已将军营雷厉风行、令行禁止之优良作风带到瞬息万变之商场。而商场即战场。胡友聪经理在此间不仅业绩卓著，且赢取上司、同僚及下属的认同与拥戴。

未及一年，胡友聪来电告我，其已辞职，欲赴科技部《跨世纪人才》杂志任记者。我本俗人，认为人生命运多变，有安身立命之所已属不易，何妨坚持固守、从一而终？而胡友聪去意已决，我只得祝其如意。

才六个月，捷报频传。胡友聪由记者而编辑，由编辑而责任编辑，由责任编辑而编辑部副主任，由副主任而主任。

正当我辈为胡友聪的变化瞠目结舌之际，其却又做出使我惊诧之举：跳槽到交通部《中国船检》杂志，以编辑部主任身份任普通记者，杖笔疾行于江海之间，解读航海这一古老而神秘的事业。

所谓有奇志者必有奇行。胡友聪敢于放弃已获一切，到全新领域一搏，除却自信，更是对自我的大胆超越、对现实的正确研判——方半年余，领导找其正式谈话：胡友聪，由普通记者直接升任执行主编！

庸者只看结果，智者关注过程。而平常如我者，却不得不思索：胡友聪，在常人最得意处，总是百尺竿头、更进一步。他的人生坐标，到底定位何处？

在《中国船检》主持工作期间，胡友聪尽职尽责，使刊物从不知名到业内权威，并跨入全国期刊方阵。在市场经济的大背景下，所有刊物都面临生存与发展的两难抉择。而胡友聪主编的刊物，一改过去风貌，纵览海事风云，其广告收入直线上升。市场无情人有情。胡友聪这位仅初中学历、年仅26岁的执行主编，在交通系统乃至整个海事界，成为“美丽”的传说。

一个人，成为传说中的主角，就注定他的一生不可能再复平静。

2003年8月，北京朝阳工商局迎来了一位朝气蓬勃的年轻人。他申请注册的机构名称使见多不怪的工商人员大吃一惊：“北京绿之魂创业研究所”。

“创业研究所”？新鲜，奇特，难解。

这位年轻人，就是刚刚辞去富含无限前景的执行主编职务的胡友聪。

时势造英雄。如果没有改革开放20多年来所营造的个人价值观、世界观、创业观的多元化背景，或许再有胆魄的胡友聪也只得循规蹈矩、静待时机。可是，胡友聪决定拼力一击：创业！研究创业！！以自己这些年来的亲身体会、研究所得指导广大复转军人及社会青年创业！

创业。创业难。

然而这一切并非偶然。胡友聪在下定决心彻底放弃体制内的一切安逸，自己创业并指导他人创业之初，曾与我有过数次彻夜长谈。

2000年，我曾与他一样放弃了现有的在体制内的一切，创办中国首家作文研究所。短短两年时间，我从两三万元起家，使“爆破作文”这一教育品牌在京城家喻户晓；而他在此间的支持与策划起到了极其重要的作用。所以，胡友聪做此决定，我作为与之相处九年的战友、共同战胜过挫折和迎接过光荣的同道，没有理由不支持他、祝福他！

军营从来都不是封闭的，军人也从来都是敏锐的。当得知胡友聪创办了这样一家专门研究指导复转军人就业创业的机构时，上至各级机关，下到基层连队，纷纷通过各种渠道，诚邀胡所长前往解惑答疑、亲身“说法”。

2003年10月11日，胡友聪所长应北京卫戍区某迎外军事表演部队之邀，前去作报告。近千人的礼堂座无虚席，官兵们时而屏神静气、时而会心一笑、时而掌声雷动。而会上的胡友聪所长，意气风发、挥洒自如。“发掘军旅财富，实现成功创业”——这场报

告会赢得了堪称全军窗口部队的热烈欢迎。部队长周响平晚宴胡所长，感奋之余，诚挚邀请他“多来部队为官兵传经”。

作为此次报告会的参与者、受益者，我为胡所长的事业前景之广阔充满无比信心。是现实需要，是战友召唤，促使胡友聪所长下定决心，研究创业并身体力行，投身创业！

机遇只青睐有准备的人。胡友聪自离开部队始，即利用各种便利条件，深入采访，广交朋友，搜集了大量的成功案例。“非典”期间，他闭门谢客，告知我正在撰写一本有实用价值的创业指导用书。

低调者为事，往往厚积薄发。在这场近千人的报告会上，胡友聪所长的深刻思想、敏捷思维、雄辩口才，使我这自诩对其已十分了解的战友也大吃一惊：士别三日，当刮目相待。胡友聪，已然非一杂志执行主编可比！

对退伍战友进行商务培训、对复转军人进行创业指导、向社会青年提供就业咨询……胡友聪所长坚持以人为本，注重张扬个性，崇尚创新精神，积极探寻在市场经济条件下，以社会化力量解决广大复转军人就业创业的道路，无疑是一个创举。虽然，“绿之魂创业研究所”办公场地并不奢华，可业务却十分火爆地开展了起来。

创业研究所所长，果然是创业者中的先锋！

而这一切因缘，成就了《发掘军旅财富》一书。

现在，《发掘军旅财富》一书已顺利出版了。而我，作为一名在部队服役六年、在地方创业并略有收获的老兵，出于对老战友胡友聪所长的人格品质、聪明智慧的高度认同，遵嘱写了上述的话。

相信阅读此书的读者，大都是穿军装或曾经穿过军装的战友。间或有未曾涉足军旅的朋友，但这并不影响我们对此书得出以下判断：

首先，本书不是空洞的说教，而是言之有据、论之成理。尤为可贵的是，书中人物大多为作者所识（我个人即为本书案例之一），所以更具真实性。

其次，本书通过具体的事例，提炼出深刻精炼的理论指导，不仅关涉做事，更论述做人。而做事成功，必先做人成功。所以，这本书能使包括我在内的所有读者获取诸多教益。

最后，本书深入浅出，不讲述艰深理论，真正做到了服务军营、服务战友。各位读者不论年龄、兵龄，不论职位、岗位，都能从此书中获取自己所需的知识营养，直接为自己走向社会、创业就业寻找到行动的指针。

囿于知识与才识，请战友和朋友们原谅写序者的粗浅，而去搜寻体味胡友聪所长蕴于此书中的精华吧！

谢谢！

2003年10月28日凌晨2时 草于北京安贞里

军队是一个人才宝库（前言）

在人类历史进程中，军队这一特殊的组织形式始终紧密伴随着政治、经济和文化，促进和影响人类文明。纵观古今中外，改变世界格局的形式首推军事。军事历史可以追溯到茹毛饮血时代，其历史的演变直接影响了人类的生活，所产生的文化渗透到人们生活的各个角落。历史告诉我们，一个政权可以被另一个政权取代，但所借助的力量主要是军事力量；一个国家的经济发展，也与军事力量密不可分，譬如我国的康乾盛世和美国独立战争后的迅速崛起；至于军事对社会文化的影响，更是形同血肉。战争所产生的种种经验，在历史的长河中积淀成丰富的智慧，成为开启人类思维大门的钥匙。仅拿人类丰富的语言宝库来说，其中大部分带有对抗性的词汇都直接来自军事术语。特别是与军事密切相关的商业领域，许多带有强烈情感的词句因符合商战的气氛而被大量采用。军事文化以其强劲的渗透力穿越了时空和国界，其中包含的内容盘根错节，难以尽述。这里，笔者仅针对军队这个特殊的集体对人的影响作一些粗浅的探讨。

军队是一所大学校，这已经是无可争议的共识。人们用“熔炉”、“钢铁”、“劲旅”、“雄师”等词藻来形容军队，可见军队这个特殊的集体对人的锤炼是其他任何一种组织都难以比拟的。由于军队要求有极强的战斗力，因而任何人在这个团体里都必须从点点滴滴做起，服从铁的纪律。军队对人的锻造是全方位的，但最注重精

神的锻造。一个合格的军人必须具有坚定的思想意志、高超的军事技能和高度的团队意识。军人的种种素质叠加在一起，就形成了强大的威力，其应用范围远远超过了单纯的战争。

在全球致力发展经济的今天，军事智慧被巧妙地嵌入商战中变通使用，收到了极佳的效果。实际上，军队的形成远比商业团体的形成早得多，但军事和经济又有着许多共通之处，其最大的不同在于目的而已。军队是为政治服务的特殊组织，目的在于保卫国家的安全，取得战争的胜利；而商业的目的虽然有其政治原因，但具体到商业团体（或个人），主要是经济利益。然而，军队和商业都是以管理手段达到其目的的。世界上最早实行管理的是军队，最优秀的管理也是军队，商业管理不过是军队管理理念在企业中的一种延伸。军队管理纯粹是一种纪律效益，管理的结果是为了执行命令；而商业的管理是一种经济效应，管理的结果是为了赢利。但不管是战争还是商业，都必须有一支高素质的队伍作支撑。

因此，组织和培养人才是这两个领域最根本的任务，其能量是可以转化的。但是，军事和商业两个领域的人才流通更多的是一种“漏斗”式输入。即军事人才可以输送到商界获得成功，但即使成功的商业人士进入军队，要想成为一名合格的军人也非易事。这种现象主要是由于军队的特殊性形成的。聪明的商家深刻地认识到军队这所“大学”的重要性，纷纷利用军队新老更替的大好时机，将大批有过军人经历的人才拉入麾下，善加利用，使企业活力大增，创造了一个又一个的奇迹。

素有“全球第一 CEO”之称的美国通用电气公司前首席执行官杰克·韦尔奇，是世界上最令人仰慕的商界领袖之一。他在《自传》中用专门的章节论述了发现军队这个“人才宝库”并善加利用的过程。1995年，他在宾夕法尼亚州招募“最优秀”的员工时，意外发现了一个“取之不尽、用之不竭”的人才源泉，这就是美国庞大的初级官兵群体。这些人已经在军队里度过了4至5年的时间。杰克·韦尔奇认识到，这些军人工作努力，聪明机敏，感情浓

烈，有极强的适应能力，曾经在艰苦的地方服过兵役。因此，招收他们的想法“像野火一样传递开来”，公司首批就雇用了 80 名退役军人。这些退役军人的工作作风给通用电气的领导层留下了深刻的印象，促使公司专门制定了一项计划，要求全公司每年招聘 200 名退役军人。这个计划证实了杰克·韦尔奇的眼光。到 2001 年，通用电气公司已经拥有 1400 多名工作出色的退役军人，其中不少人才已经走上了重要的领导岗位。

美国复转军人创业成功的例证不胜枚举。全球最大的航空快递公司——美国联邦快递的创始人弗雷德，就是一位退役军人。1971 年，他从美国海军陆战队退役后白手起家，开始了他的快递运输事业，尽管这一事业当时并不被人们看好。但弗雷德以军人的意志，在短短 23 年间将公司做成年营业额超过 200 多亿美元的业界龙头企业，2002 年居全球 500 强第 103 位，被誉为“创造了一个新行业的人”。

全球最大的零售企业沃尔玛，其创办人山姆·沃尔顿也是军人出身。他在美国经济大萧条时期长大，二战时曾在军中服役，后来创办了沃尔玛公司。山姆有着极强的竞争冒险精神，始终不渝地实施自己的商业理念。沃尔玛追求卓越，尊重顾客，提出“顾客就是老板”的服务理念，除了为顾客提供低价位的商品，还超越了顾客对优质服务的期望。山姆兢兢业业地做了几十年，直到 1993 年去世，但他的精神随着他的企业扩张到世界各地，成为他的继承人和员工们追求的榜样。2000 年，沃尔玛的营业额超过了美国通用汽车公司，跃居世界 500 强首位，2002 年的营业额达到 2178 亿美元，将世界许多著名的大企业远远甩在身后。沃尔玛的成功，不仅仅指物质财富，而更注重商品和精神的品质。2003 年，沃尔玛被美国《财富》杂志评为全球“最受尊敬的公司”并荣登榜首。

中国改革开放以来，军队这个人才库培养出千千万万的优秀人才，在祖国经济腾飞的大好时机中艰苦创业，不少杰出英才已经资产过亿，跻身知名企业家行列，写下了一个个传奇。联想集团的创

始人柳传志、双星集团总裁汪海、三九集团总裁赵新先、同创集团总裁王荣之、杉杉集团总裁郑永刚等知名企业的领军人物，都有过军人经历，所领导的企业在同行业内赫赫有名。在富豪辈出的房地产业内，复转军人亦各领风骚。万科集团董事长王石、万达集团总裁王建林、今典集团总裁张宝全，可谓是业界“三匹黑马”。最令人惊奇的是新疆广汇集团主席孙广信，个人资产近 50 亿人民币，被美国《福布斯》杂志评为 2002 年度中国富豪榜第三名。这位刚 40 出头的复员军人，其业绩增长速度被人们称之为“西部神话”。

在中国浩浩荡荡的复转军人大军中，各行各业的才俊争奇斗妍，竞写风流。他们中既有科学家、企业家、艺术家，也有全国人大代表、政协委员、劳动模范；他们中既有扎根家乡带领乡亲们奔小康的血性汉子，也有投身经济建设大潮中力挽狂澜的时代英雄。在这些成功人士中，多数人员来自军队基层。他们没有显赫的背景，没有骄人的学历，只有一腔热血和在无数次摔打中磨砺出的勇气和智慧，凭借血汗浇铸的基座，铸就了人生伟岸的丰碑，为国家的各项建设做出了杰出的贡献。

诚然，并非每一位复转军人都能获得巨大的成功，也并非每一位成功人士都必须经历军旅生涯的磨炼。成功的道路有万千条，成功的原因也有万千种。而且，即使是有着同样军人经历的战友，其命运的差异也是相当大的。本书所讲述的理念是如何较好地运用曾经在军旅生涯中积累的“财富”，充分发挥个人潜质，为复转军人迈出坚实的一步提供有价值的参考，使广大复转军人能够从别人的成败中寻找有利于自己迅速走向成功的道路，将军旅生涯变成终身财富！

每一位在军队摸爬滚打过的复转军人，都具备常人不可比的优势。从身体素质到精神锻造，从点滴小事到全局意识，都集中体现了军队这个封闭环境里培养人才的特殊方式。笔者接触过许多即将离开部队的军人，其中大部分对未来表现出困惑。其实，这是“只缘身在此山中”。心理学家研究表明，人对自己的认识往往小于对

社会的认识。复转军人在转变角色进入“第二战场”的时刻出现矛盾和困惑等心态是很正常的。“十年磨一剑，毫刃未曾试。”一旦复转军人有了初试锋芒的机会，渗透到血液里的巨大军事能量就会发挥出来。

笔者在几年的专心研究中，走访了许多复转军人，收集了大量的素材，愈加坚信军旅生涯是每一位复转军人的终身财富。鉴于当前的形势和今后的就业趋向，本书倾向于自主择业。为了便于初入社会的复转军人能够迅速找到新的人生坐标，同时重点关注广大来自基层的战友们，笔者在本书中着重分析那些离我们比较近的例证。“冰冻三尺，非一日之寒。”欲速则不达。我们最好寻找贴近自己的榜样。本书收录的成功例证，大家只需稍做努力便可以达到。至于那些离我们较远、成就较高的复转军人，则不在本书的研究范畴。同时，为了增强现实感和可操作性，笔者本着理论与实践相结合的原则，使本书做到三个结合：结合复转军人就业难的现状，结合复转军人具有代表性的成败案例，结合笔者的亲身体验与反思，将点滴感受和研究心得拿来与大家分享。另外，本书力求摆脱空洞说教，尽量站在战友们的立场上，以可操作性为著书原则。笔者同各位战友一样，讨厌装卸空弹匣，喜欢实弹射击！所有记述，望能在你新的征程中充当一块铺路石。若如此，笔者幸甚！

诚然，由于作者的知识 and 视野所限，本书难免有错漏和不尽如人意之处，望广大战友和专家批评指正。

祝你成功！

作 者

2003年8月8日

目 录

序	郑北京 / 1
前 言	军队是一个人才宝库 / 1
第一部分	战胜困惑 / 2
第一章	复转军人心理初探 / 3
第一节	眷恋部队 / 4
	(案例) 总在别时泪满襟 / 4
第二节	对前途很茫然 / 6
	(案例) 从修理工到集团副总 / 6
第三节	担心对新环境不适应 / 8
	(案例) 自谋出路成“犬王” / 8
第四节	区域性心理失衡 / 11
	(案例) 为自己“打工”的退伍兵 / 11
第二章	被忽略的资本 / 16
第一节	有良好的综合素质 / 17
	(一) 身体素质 / 17
	(案例) 个性女保镖 / 17
	(二) 文化素质 / 20
	(案例) 从士兵到教育专家 / 20
	(三) 思想素质 / 24
	(案例) 学做一个好公民 / 24
	(四) 心理素质 / 26
	(案例) 大不了死在这儿! / 26
	(五) 团队精神 / 30

	(案例) 特区排头兵 / 30
第二节	每一个复转军人都有自己的专长 / 32
	(案例) 从种植员到蔬菜大王 / 32
第三节	容易进入情况并转化军事潜能 / 36
	(案例) 王码王牌 / 36
第四节	有明显的成本优势 / 39
	(案例) 1500 与 150000 / 39
第三章	战胜困惑的途径 / 42
第一节	摒弃“吃皇粮”的陈旧思想 / 43
	(案例) 团级村官 / 43
第二节	增强“社会装备” / 46
	(一) 巩固基本技能 / 46
	(二) 学会交流 / 55
	(三) 基本会用现代工具 / 58
第三节	视复员转业为新任务 / 59
	(案例) 大校农民 / 59
第四节	像当初入伍时一样面对困难 / 61
	(案例) 白手起家的政协委员 / 61
第五节	军人的风骨不能丢 / 64
	(案例) 最失败的“交易” / 64
第六节	寻找最佳的就业渠道 / 70
	(案例) 放弃是为了选择 / 70
第七节	追随你的榜样 / 76
	(案例) 无偿工作 20 年 / 76
第八节	模拟将来 / 79
	(案例) 中国媒介调查的奠基人 / 79
第九节	集中火力向新的目标冲刺 / 83
	(案例) 喜欢鲁班的战友 / 83

第二部分	融入社会 / 90
第四章	择业 / 91
第一节	复转军人容易驾驭的行业 / 96
	(一) 服务业 / 96
	(二) 制造维修业 / 106
	(三) 物流业 / 109
	(四) 新农业 / 111
	(五) 旅游业 / 114
	(六) 广告传媒业 / 116
第二节	个性与事业 / 118
	(案例) 向反方向奔跑的人 / 118
第三节	就业途径 / 123
	(案例) 不懂医的医院院长 / 123
	(一) 亲友推介 / 125
	(二) 毛遂自荐 / 127
	(三) 公开招聘 / 129
第四节	“侦察”用人单位 / 130
第五节	迈好第一步 / 131
	(案例) 舍远求近获成功 / 131
	(一) 用人单位的一般心理 / 134
	(二) 怎样的简历最能打动人心 / 136
	(三) 面试注意事项 / 143
第五章	进入角色 / 150
第一节	从低处起步 / 153
	(案例) 最出色的洗厕人 / 153
	(一) 不要迷信经验 / 156
	(二) 行动是最好的答案 / 158
	(三) 怎样适应新环境 / 163

	(四) 行为端正才会有长远的发展 /165
第二节	如何与人相处 / 167
	(一) 办公室六忌 /167
	(二) 如何与上级相处 /171
	(三) 如何与同事相处 /173
	(四) 如何与客户相处 /175
第三节	向主业进攻 / 177
	(案例) 没做过≠做不好 /177
	(一) 在工作中培养自信 /181
	(二) 提高工作效率的五种方法 /182
	(三) 建立自己的工作档案 /183
第六章	争取尖兵 / 186
第一节	永远做示范兵 / 188
第二节	形成独特的工作风格 / 190
第三节	以业绩说话 / 192
第四节	向纵深发展 / 193
	(案例) 谁研究得深谁受益 /193
	(一) 将工作视为问题来研究 /195
	(二) 保持军人的战斗风格 /197
	(三) 出奇制胜 /198
第三部分	走向成功 / 202
第七章	把握机遇 / 203
第一节	机遇与挑战并存 / 205
	(案例) 跨行业就是新机遇 /205
第二节	通过实践发现机遇 / 210
	(案例) 幼儿教育的开拓者 /210
第三节	从无到有创造机遇 / 214
	(案例) 太行愚公 /214