

知音励志

14年 精华典藏



就 向前一步
成功

成功并不在未来，在你决定向前
迈进的那一刻它便已经存在

王默然 主编

向上的路，总是坎坷又崎岖，要永远保持
最初的浪漫，真是不容易。

有人悲哀，有人欢喜，当我们跨越了一
座高山，

己。

汪国真

知音 励志
14年 精华典藏

向前一步
就成功



图书在版编目(CIP)数据

向前一步就成功/王默然主编. —长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2014.8

ISBN 978-7-5534-5334-7

I. ①向… II. ①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186637号

向前一步就成功

XIANG QIAN YI BU JIU CHENGGONG




出 版 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)

(长春市人民大街4646号, 邮政编码130021)

发 行 吉林出版集团译文图书经营有限公司

(<http://shop34896900.taobao.com>)

电 话 总编办0431-85656961 营销部0431-85671728

制 作  (www.rzbook.com)

印 刷 北京天宇万达印刷有限公司

开 本 889mm × 1194mm 1/16

印 张 13

字 数 220千字

版 次 2014年9月第1版

印 次 2014年9月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5534-5334-7

定 价 28.00元

- 7 “爱浪”神话：年薪百万的总裁助理竟是初中生
- 14 卖“喜蛋”，打工嫂赚了100万
- 22 我的投资风险不超过100元
——一个“芭米花大王”的传奇经历
- 29 下岗穷家也能飞出“超级女声”
——“丑小鸭”纪敏佳“变形记”
- 36 “丑小鸭”的梦：打工妹九年一搏变博士生
- 44 “出卖”明星：我开“偶像专卖店”赚了400万
- 51 枪林弹雨中的“高胆商”富翁
——一位成都商人在柬埔寨和伊拉克打拼的故事
- 58 “狡猾”打工汉：让城里人迷死我的宝葫芦
- 66 只为“懒人”而生
——我卖鼓掌拍赚了200万
- 73 “老实娃”传奇：一把扫帚扫出个千万富翁
——深圳绿云清洁服务公司老板柳志杰的创业故事
- 80 “老总”莫问出处：拐杖女孩成了高级白领
——哈尔滨残疾打工妹马宝利的拼搏故事
- 88 “蚂蚁”雄起：1号搬运工成了千万富翁
——一位失意大学生用3万元开办搬家公司的故事

- 96 “小菜一碟”：打工仔成了“榨菜大王”
——一位“野心勃勃”的打工仔的成功之路
- 103 “小资”无罪：我用浪漫挣了60万
——河南一位女孩用艺术蜡烛创业的故事
- 111 我坚信修鞋能成百万富翁
——“鞋子医院”院长的独白
- 118 “荧光棒大王”：我爱夜晚就像老鼠爱大米
——河南新郑一位下岗工人成为百万富翁的故事
- 125 50岁不迟，下岗嫂发明“海滩鞋”
- 133 当南瓜不再是那个南瓜
——河北农民张宝卫成为百万富翁的秘密
- 140 比博士多一点：我是月薪过万的高级技工
——一位初中毕业的打工仔5年改变了人生的成功之路
- 147 丑老板成功记：“驼背”让我的人生如此精彩
- 156 传奇！北京送奶工4年速成亿万富翁
- 164 打工仔传奇：我给全国百名教授“找工作”
- 171 点击命运：下岗女工成了“鼠标巨头”
——38岁下海的王秀芬制造的“中关村神话”
- 179 复旦博士：我是来自深圳的搬运工
- 186 高手开店：我像章鱼一样吸住“同一首歌”
——一位打工仔靠卖望远镜赚下200万的秘密
- 194 广州神话：文盲打工嫂成了“国际保姆”
- 201 蓝天白云下，我的梦想在狂奔
——“中国高尔夫第一人”张连伟从球童到巨星的故事

知音励志
14年 精华典藏

向前一步
就成功

王默然
主编

图书在版编目(CIP)数据

向前一步就成功/王默然主编. —长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2014.8

ISBN 978-7-5534-5334-7

I. ①向… II. ①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186637号

向前一步就成功



XIANG QIAN YI BU JIU CHENGGONG


出 版 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)

(长春市人民大街4646号, 邮政编码130021)

发 行 吉林出版集团译文图书经营有限公司

(<http://shop34896900.taobao.com>)

电 话 总编办0431-85656961 营销部0431-85671728

制 作  (www.rzbook.com)

印 刷 北京天宇万达印刷有限公司

开 本 889mm × 1194mm 1/16

印 张 13

字 数 220千字

版 次 2014年9月第1版

印 次 2014年9月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5534-5334-7

定 价 28.00元



励志温暖苍凉

生活在时下，似乎人人都在喊累。是啊，面对疯涨的物价，再看看自己那点可怜的工资，很多人都忍不住会感慨几句、抱怨一番，也有人想为艰涩的生计奋起搏上几把，可由于在生活中实在找不到坐标和方向，大多都是像温水中的青蛙，挣扎了几下就沉入生活的锅底，失去了抗争下去的勇气和动力！

房奴、车奴、孩奴、蜗居、蚁族、隐婚、逃离北上广……诸多带着强烈中国特色的词汇在我们眼前层出不穷，无不透露着百姓对理想的无望和对生计的无奈。可是，抱怨和沉沦只能让我们与理想越来越远！在迷茫浮躁的时代，我们渴望阳光能穿透迷雾，打在我们脸上，温暖我们的心灵！我们需要励志，需要打拼，需要身边鲜活的励志榜样来激发我们心中久违的激情和感动！

应广大读者强烈要求，《知音励志》杂志（前身为《打工》杂志），浓缩创刊14年精华之作，精心打造“知音励志14年精华典藏”系列，点燃励志激情，温暖万千人生。

在这里，我们收录了芸芸众生中无比传奇的励志故事，他们身上的故事，真实、温暖、感人，精彩、亲切、可学，富有启迪意义！

我们的每一个主人公，都平凡如草根，卑微似凡尘，都是我们身边活生生、真实可寻的平民创富榜样！他们身上有诸多共性：白手起家，在追逐财富的路上百折不挠，同时又充满着智慧，闪烁着财商的光芒！

读他们的故事，可以沸腾您的热血，点燃您的激情，擂响您改变命运的战鼓！读他们的故事，可以让您找到成功的坐标，提前拿到开启财富之门的钥匙，还可以在您跌倒之时，抚慰您流血的伤口……

在这里，还有人情人性之美，故事的字里行间散发着圣洁的光辉。我们可以感受到温馨至让人落泪的亲情、浪漫至让人心酸的爱情、真挚至让人动容的友情和善良至让人无言的人情……他们的故事，平凡而温馨，而主人公也是我们身边的芸芸众生：他们可能是给你敬过礼的小保安，也可能是路边沉默的拾荒者；他们可能是地铁里匆匆上下班的小伙子，也可能是医院里面对病症痛哭流涕的姑娘；他们也许就是邻家亲密拌嘴的婆媳，也可能只是结伴走一程的陌生人……

命运中太多的变幻无常让我们唏嘘不已，太多的感动让我们泪眼婆娑，坚信生命中美好至上，并对一切美好充满向往。让励志的阳光，温暖世间的一切苍凉！

在这个“扶不扶”都令人犹豫的时代，我们太需要这样让人动容的“情”来击中麻木的心灵，让我们不再彷徨，永不绝望！

原创，独家，真实，温暖，这是《知音励志》的态度，也是我们的态度！

目前，市场上励志图书泛滥成灾，据不完全统计，这些所谓的励志图书，有85%以上系照搬或改编、摘抄我们曾刊发的励志故事。为了以正视听，我们倾编辑部之力，精心打造了这套励志精华图书，14年磨一剑，但愿它的出鞘，能助您成功掘到生命中的第一桶金，能够成为草根创业的原动力，能够温暖更多漂泊的人心，能够使更多的年轻人心存美好，并通过励志改变命运！



- 7 “爱浪”神话：年薪百万的总裁助理竟是初中生
- 14 卖“喜蛋”，打工嫂赚了100万
- 22 我的投资风险不超过100元
——一个“芭米花大王”的传奇经历
- 29 下岗穷家也能飞出“超级女声”
——“丑小鸭”纪敏佳“变形记”
- 36 “丑小鸭”的梦：打工妹九年一搏变博士生
- 44 “出卖”明星：我开“偶像专卖店”赚了400万
- 51 枪林弹雨中的“高胆商”富翁
——一位成都商人在柬埔寨和伊拉克打拼的故事
- 58 “狡猾”打工汉：让城里人迷死我的宝葫芦
- 66 只为“懒人”而生
——我卖鼓掌拍赚了200万
- 73 “老实娃”传奇：一把扫帚扫出个千万富翁
——深圳绿云清洁服务公司老板柳志杰的创业故事
- 80 “老总”莫问出处：拐杖女孩成了高级白领
——哈尔滨残疾打工妹马宝利的拼搏故事
- 88 “蚂蚁”雄起：1号搬运工成了千万富翁
——一位失意大学生用3万元开办搬家公司的故事

- 96 “小菜一碟”：打工仔成了“榨菜大王”
——一位“野心勃勃”的打工仔的成功之路
- 103 “小资”无罪：我用浪漫挣了60万
——河南一位女孩用艺术蜡烛创业的故事
- 111 我坚信修鞋能成百万富翁
——“鞋子医院”院长的独白
- 118 “荧光棒大王”：我爱夜晚就像老鼠爱大米
——河南新郑一位下岗工人成为百万富翁的故事
- 125 50岁不迟，下岗嫂发明“海滩鞋”
- 133 当南瓜不再是那个南瓜
——河北农民张宝卫成为百万富翁的秘密
- 140 比博士多一点：我是月薪过万的高级技工
——一位初中毕业的打工仔5年改变了人生的成功之路
- 147 丑老板成功记：“驼背”让我的人生如此精彩
- 156 传奇！北京送奶工4年速成亿万富翁
- 164 打工仔传奇：我给全国百名教授“找工作”
- 171 点击命运：下岗女工成了“鼠标巨头”
——38岁下海的王秀芬制造的“中关村神话”
- 179 复旦博士：我是来自深圳的搬运工
- 186 高手开店：我像章鱼一样吸住“同一首歌”
——一位打工仔靠卖望远镜赚下200万的秘密
- 194 广州神话：文盲打工嫂成了“国际保姆”
- 201 蓝天白云下，我的梦想在狂奔
——“中国高尔夫第一人”张连伟从球童到巨星的故事

“爱浪”神话： 年薪百万的总裁助理竟是初中生

小青

由谢霆锋、古天乐和费翔等巨星代言的“爱浪”音响，是中国音响界唯一的驰名商标！拥有“爱浪”和另外六大品牌的美加集团（因为“爱浪”是“美加”的招牌品牌，人们习惯上称“美加”为“爱浪”），是一家融生产、开发、科研和贸易为一体的音响巨头企业。在这家大企业里，中层管理以上的职员几乎都有硕士以上文凭，即使招聘普通员工也要求是专业对口的大学生。

然而，这种局面却被一个来自河南农村、只有初中学历的打工仔孙军正给彻底打破了！他不仅以初中生的身份考进了“爱浪”，而且成功征服了集团高层，坐上了总裁助理兼人力资源部总监的交椅，年薪近百万元！

为什么孙军正能创造这样的神话？他的故事又能给那些低学历的打工者怎样的启示呢？



没有敲门砖，

我靠“零要求”结束流浪

1975年出生的孙军正，来自河南平顶山矿区边的一个小山村。1991年7月，他初中毕业后，就跟着一个老乡到了平顶山一个建筑工地打工，每天要干10多个小时的活儿。这样坚持了4年，他一共只攒了3000多元钱。1995年5月，他带着挣更多钱的想法闯深圳去了！

孙军正以为在深圳找工作很容易，没想到深圳的建筑工地规模庞大，建筑公司也很正规，像他这种“半生不熟”的手艺根本找不到工作。3个月后，孙军正因为没钱交房租，被房东毫不留情地撵出了出租屋，他只好背着行囊住在一个偏僻的涵洞里。几天后，孙军正在《深圳特区报》上看到一家新开张的酒楼招聘服务生，便赶紧去应聘。负责招聘的主管告诉他应聘服务生的人很多，而且其他人都有过做服务生的经验。孙军正一听急了，说：“那我不要工资，你们只管我吃和住就行了。”主管一听有这样的好事，果真就答应了他。然而，他怎么也没想到，当他第二天早上带着行李去报到时，那个主管竟然一脸歉意地告诉他：“兄弟，不好意思，昨天你刚走，就来了一个小伙子，他出的条件比你还低，他只要我们提供地方给他住就行了，我得为老板节约呀。”

孙军正终于明白了：在深圳这座人才济济、藏龙卧虎的城市，自己作为一个初中生，手中没有敲门砖，根本就没有资格跟别人谈任何条件！好在天无绝人之路，从那家酒楼出来后，孙军正在街上看见一个大妈用自行车艰难地驮着一袋大米，在下人行道的时候，大米突然被颠了下来。孙军正见状赶紧跑过去，扛起大米将大妈送回了家。在谈话中，孙军正得知大妈开了一家小餐馆。大妈知道孙军正的处境后同情地说：“小伙子，如果你的处境真如你说的那么惨，那你不妨帮我做事吧，只是不知你有什么要求。”孙军正吸取了先前谈条件痛失工作的教训，忙说：“我想我还是先给

您做事吧，工资什么的先甭谈，您到时看我值多少钱就给我开多少钱吧！”就这样，孙军正获得了他在深圳的第一份工作。

在大妈的餐馆里，孙军正没有职位，他看见什么活就干什么活，几乎就没有闲过。干满一个月后，大妈给了他600元钱，并对他说：“阿正，从你的言行，我知道你是一个很有思想的人，我不能耽误了你，你拿着这点钱去另找一份好工作吧。在找到工作之前，你尽可以在我这儿吃住。”孙军正感动得热泪盈眶，连忙说：“谢谢大妈，我一定不会辜负您的好意！”

1996年7月底，孙军正在一家电子厂找到了一份工作。在填员工履历表的时候，他在“期望待遇”一栏里写的是“试用期后再为我标价”。这种“零要求”的求职方式，让厂领导对他产生了非常好的印象。他在工作时非常勤劳，以至工友们都笑称他为“孙劳模”。结果，仅过了3个月，刚刚通过试用期的他就当上了拉长。

当上拉长后，孙军正的求职压力没有了，这让他觉得很没意思。和他同住一间寝室的是营销部的业务员，经与这个同事交流，他觉得营销部更能锻炼人，便主动申请到营销部跑业务。从此，他在营销部一干就是3年，并利用这3年的时间把市场营销知识掌握得很透彻。到了这时，孙军正想到了跳槽。但考虑到自己只是一个初中生，他最终放弃了这个念头。直到2000年2月，孙军正因为业务关系，认识了TCL公司的副总吴仕宏女士。让孙军正非常惊讶的是，吴仕宏进入TCL之前竟然也只有初中学历！孙军正从此便再也无法“安分”了，他决定跳槽到大公司谋求更理想的工作。

这年3月，孙军正在网上看到“爱浪”集团招聘市场策划部经理，不禁心动了。然而心动过后便是心虚：“爱浪”可是全国知名大企业，况且招聘条件首要的一条就是要有“电子或中文专业硕士学位以上文凭”！尽管如此，孙军正还是决定赌一回。为了让自己不再瞻前顾后，他果断地斩断了自己的后路：辞掉眼下的工作，抱着一种置之死地而后生的心态到“爱浪”应聘！

做不了“全才”， 那就努力做“爱浪”的“专才”

那天面试的主考官竟是“爱浪”总裁杨炼。轮到孙军正面试的时候，杨总照例要

求他首先出示文凭。孙军正不慌不忙地问：“我有两个文凭，一真一假，请问您是要看真的还是假的呢？”杨总说：“当然是看真的！”于是，孙军正满怀信心地掏出3本厚厚的笔记，里面记载了他在过去几年里对市场的认识、探索和规划方案。杨总平静地看完后，说：“我想再看看你的假文凭。”孙军正说：“没问题！”他大方地掏出自己的初中毕业证。顿时，在场的其他应聘者一阵窃笑。孙军正却无比骄傲地说：“各位别笑！我的这本初中毕业证，以及各位的硕士、博士文凭，都不过是一张纸罢了。公司需要的是我们的能力，而不是这张纸。我相信我这个初中生的能力绝对可以让很多硕士、博士惭愧得脸红！”杨总久久地看着孙军正，说：“你很狂！我记住你了，你回去等消息吧。”

走出会议室，孙军正才感到自己头上直冒汗。不料，正当他忐忑不安的时候，却突然接到通知，要他陪人事经理一起吃饭。吃饭时，人事经理对他说：“我来向你传达杨总的面试意见。实话告诉你，你的‘真假文凭’都没能打动杨总！你目前的能力和我們需要的市场策划经理，还有相当大的距离！不过，杨总欣赏你的勇气和闯劲，因此，他决定给你一个锻炼的机会……”

就这样，孙军正靠着一股闯劲，“闯”进了“爱浪”。但到公司报到的那天，公司就把他下派到武汉销售分公司，做了一名商场导购员。到武汉后，孙军正便开始琢磨如何实现曾经放出的“狂言”。他想：要想留在“爱浪”，我就必须成为一个对“爱浪”有用的人。博士生比初中生至少要多念10年书，可“爱浪”公司绝对不可能给我10年的时间去追赶他们！我如何才能尽快地和博士生达到同一高度呢……孙军正上班的时候也一直思考着这个问题。一天，他看到音响上的圆锥形喇叭，突然灵光一闪：如果把博士生比作圆柱体的话，自己做圆锥体不就更容易达到同它一样的高度了吗？换言之，我虽然短时间内做不了博士生这样的“全才”，但我可以在某一方面达到甚至超越博士生能力的“专才”！

确立了做“爱浪”一名“专才”的奋斗目标后，孙军正结合自己过去做业务的经验和现在做导购员的工作特点，决定先锻炼自己市场营销方面的能力。有了这个打算后，他非常珍惜在武汉的每一天。每天商场还没开门他就到了，面对形形色色的顾客，他总是不厌其烦地介绍产品。很快，他就对“爱浪”系列产品的性能、特点了如指掌，连续3个月被评为金牌导购员。为了进一步提高业绩，孙军正经常在送货车忙不过来的时候，利用下班时间亲自为客户送货。这年国庆黄金周期间，由于生意太好，

孙军正每天都从早上8点开始，一直干到晚上12点。10月7日晚上，他坚持送走最后一个客人后，终于累得晕倒在电梯里。同事马上打“120”把他送到医院抢救，才避免了不堪设想的后果。

孙军正的付出没有白费。鉴于他做出了出色的业绩，公司在半年后就将从导购员提升到了销售员。2001年年初，他又升任为片区销售主管。此后，孙军正有了自己的团队。做了主管后，对于自己的销售经验，他总是毫不保留地传授给大家。没想到在教会了别人的同时，他的口才无意间也得到了锻炼。

2001年年底，孙军正回中山总部参加年终总结大会。在向董事会汇报业绩时，他的演讲才能受到了公司高层的关注。终于，2002年春，孙军正被公司派往台湾学习世界顶级讲师黑幼龙教授的人才培训和企业管理课程；随后，又相继被公司安排接受台湾著名心灵潜能激发大师陈安之和香港梁立邦讲师的“精英培训”！

2003年3月，身在武汉的孙军正接到了总裁杨炼的电话，让他立即赶回中山总部任职。尽管杨总给他的职位只是人力资源部的一名普通培训师，但他却欣喜地看到：自己的“专才”得到了肯定和利用！他在感激总裁给予机会的同时，心里暗暗下定决心：一定要好好地发挥自己的专业技能，寻求更大的突破。

然而，孙军正却遇到了不小的麻烦。作为内部培训师，他要负责给全公司中层管理人员以下的职员以及新招聘的员工“上课”，而这些“学生”每一个的学历都比孙军正这个初中生高得多。这让孙军正起初不禁很有“成就感”。在上课的时候，他滔滔不绝地大谈特谈自己在台湾接受“高级培训”的内容。谁知，一些知道孙军正初中生底细的老职员很不服气，毫不客气地和他唱对台戏，有的则以上厕所、接电话为由中途溜之大吉。孙军正的课还没讲完，“学生”就走得所剩无几了，他尴尬得无地自容。

苦恼之下，孙军正只好打电话向恩师陈安之倾诉。陈安之听后语重心长地批评他：“虽然目前你在人力资源开发和市场营销领域里算一个‘专才’了，但你还不是‘爱浪’公司的‘专才’啊！你必须结合‘爱浪’的实际情况，因地制宜地向职员们灌输你的理念，才能赢得他们的信任和佩服。”

恩师的话让孙军正茅塞顿开！然而，如何成为“爱浪”的“专才”呢？他思前想后，终于恍然大悟：“爱浪”公司的管理人员，不就是一本本最现成、最符合“爱浪”实际情况的管理书籍吗？我如果将全公司每一位管理者的管理经验研究透了，并

合理、科学地进行取舍吸收，那么我应该就是“爱浪”公司最优秀的管理者了。

此后，孙军正便把培训课变成了讨论会，让管理人员讲述自己的管理心得。对于员工们，他则让他们提建议，讨论什么样的管理才更合理。他只是在最后做补充，适当地归纳，并融入自己的先进理念。果然，此举不仅受到了同事们的拥护，很多管理人员还在生活中与他成了很好的朋友，此时孙军正再和他们讨论管理上的问题，就不存在任何隔阂了。同时，为了进一步强化自己的“专才”，并甩掉“初中生”的帽子，他还报考了经济管理专业的自考，每晚都熬夜看书到两三点……

发挥“专才”， 终于征服了总裁

付出终于有了回报。2003年年底，董事会通过对孙军正所培训人员的考核，肯定了他在人员培训方面的成绩，正式提拔他为人力资源部总监。然而，尽管成了公司高级管理人员，他并没有因此而盲目乐观。他清楚地意识到，公司花这么多年培养自己，目的就是让自己为公司解决实际问题——检验自己“专才”能力的时候到了！

2004年年初，孙军正发现公司的管理机构重叠臃肿，给公司造成巨大的资源浪费。进一步考察后，他又发现：公司很多部门经理甚至子公司副总，都是公司董事的亲戚，公司居然在一定程度上还有落后的家族式管理的痕迹，这无疑是公司成长为现代企业的最大拦路虎！

于是，孙军正向总裁杨炼呈送报告，斗胆谏言：“‘爱浪’要想发展壮大，就必须废除目前的家族式管理，全面进入职业化管理！”报告上交后，孙军正心想：总裁能容忍我这样“大逆不道”吗？会不会认为我这个“外人”有野心，从而将我扫地出门呢……

孙军正没有想到，总裁杨炼非但没有责怪他，反而很赞赏他的这种责任感和敬业精神。经董事会讨论，杨总把执行改革方案的重担交给了孙军正！

意外之余，孙军正明白：虽然这是杨总和董事会对自己的信任，但自己无异于接到了一个烫手的山芋！果然，改革因为触及了企业内部一些人的切身利益，在全公司掀起了轩然大波。其中杨总的一个亲戚原本担任集团某子公司副总经理，因精简机构