

挑战

百万年薪

*Hit
one million
salary*

刘波涛 著

小说版《赢在中国》，
手把手教你如何从二十多万人中脱颖而出成为顶级公司的CEO！

一部鲜活、精彩而实用的**应聘
教材和面试指南**，跳槽者人人自
备的案头小说！

从扣人心弦的挑战中寻找最有用的
销售方法、管理技能和领导智慧！



清华大学出版社

F272.92/273

2008

挑战百万年薪

刘波涛 著

清华大学出版社

北 京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签, 无标签者不得销售。

版权所有, 侵权必究。侵权举报电话: 010-62782989 13701121933

挑战百万年薪

图书在版编目(CIP)数据

挑战百万年薪/刘波涛 著. —北京: 清华大学出版社, 2008.8

ISBN 978-7-302-18091-3

I. 挑… II. 刘… III. 企业—领导人—招聘 IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 097701 号

责任编辑: 张立红 姜 帅

封面设计: 古 手

版式设计: 孔祥丰

责任校对: 成凤进

责任印制: 王秀菊

出版发行: 清华大学出版社

地 址: 北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编: 100084

社 总 机: 010-62770175

邮 购: 010-62786544

投稿与读者服务: 010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈: 010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者: 清华大学印刷厂

经 销: 全国新华书店

开 本: 167×230 印 张: 16.75 字 数: 301 千字

版 次: 2008 年 8 月第 1 版 印 次: 2008 年 8 月第 1 次印刷

印 数: 1~10000

定 价: 35.00 元

清华大学出版社

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题, 请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话: (010)62770177 转 3103 产品编号: 026934-01

序

梦想不是剧场

好久都没有被这种创业的情愫感动了——悲壮中的激情、执著中的豁达。

其实，我们现实和梦想的交织最动人之处就是——挑战！那是一种自我超越和自我充实的过程，无论欢笑还是泪水都值得歌颂。读完《挑战百万年薪》一书，从中体会的不只是激情、狂热，更重要的是启发我们每个人反思：我是谁？离我自己的成功到底有多远？所有的人成熟都面临一样的人生开始，那就是认识自己，然后才能向出你的成功之路，也许就是三部曲——选择、目标、坚持不懈。

选择有时比工作更重要。年轻人成长中诱惑太多，成功与不成功的结果，往往取决于一个很简单过程，就是看谁做的简单、看谁有足够韧性。因为有能力、有想法的人不是饿死的，可能是“见异思迁忙死”的、也可能是“吃得太多撑死”的。

目标明确，身边的一切都是你的风景；目标不明确，你就是生活中别人的风景。我们太多的时间其实是在原地踏步，因为我们把曾经一度明确的目标无意中改变。

巨大的成功源于韧性。许多成功的人都有一个我们忽略的特点，就是他们非常专一地做某件事、做某一行，而且一做就是一生。我们在欣赏他们生绚烂的同时却忘记了——为了这个结果他们用尽了毕生的精力，成功绝非偶然。

梦若在、挑战就在。梦想不是剧场。在为梦想而奋斗中我们自己是主角，我们以泪洗面、我们遍体鳞伤，但是并非看客、而是站在舞台上。

蒙牛集团副总裁 著名策划人 孙先红

自序

《赢在中国》第二季结束之后，我的心情久久不能平静。

这档创业励志节目是迄今为止让我最震撼的电视节目，每当我听到《在路上》这首歌时，都会想起自己创业时的那段艰苦时光。我有幸在二〇〇四年成为千千万万创业大军中的一员，但很不幸，这是一段不成功的痛苦经历。

我觉得自己应该做些什么，为自己那次失败的创业经历，也为无数经历过艰辛与苦难、拼搏与挣扎、追逐成功的人们。几经思量，我开始动笔写下了《挑战百万年薪》的奋斗故事，在创作过程中，自己也仿佛变成了参赛选手中的一员：

面对每一个项目，每一场挑战，每一个提问，他的所思所想是什么？他将如何应对那些领导、管理与营销的难题？他如何看待自己的缺点并加以改进？面对困境，他如何从彷徨、退缩的心魔中找回自信？他如何看待成功与失败、金钱与事业、爱情与工作？面对事业、家庭与恋情的矛盾，他如何解决？在那些令人景仰的企业家们的言传身教中，他又体会和学习到了什么？每一次自问，都是一次对自己的深刻自省。

这是一个艰难而又富有激情的创作过程，它让我找回了创业时的兴奋和灵感，也让我找到了最初的自信，更清晰和坚定了未来的事业方向。风雨激荡后总会有彩虹。痛苦的创作终于结束了，始终被一种兴奋感包围着的心终于得到一丝放松。写完后重阅书稿，最初的兴奋变成了久长的思考。尽管是虚构的，但仿佛一切都曾发生过，它那么真切，那么清晰，记载着我的心路历程，我将它视为送给自己的三十岁生日礼物，打算永久地收藏起来。直到有一天，一位朋友对我说：“这是你的心得，应该让更多的人知道。”

其实，与人介绍这段虚拟、有趣而又充满挑战的经历也并没有什么不好，能和别人一同分享那些我认为珍贵的商业精神和技能，能给千万职场人士和创业者带来一定启发，能让人体会到一个永不放弃者的用心与诚意，也许并不是一件坏事。

在路上，我们风雨兼程，这正是《赢在中国》所倡导的商业精神。不敢遑

言《挑战百万年薪》表达了这种精神，但我仍希望它成为这种精神的宣导者和传播者。

书中部分故事源自于《赢在中国》、《学徒》，但我深信重新研读那些比MBA教案还精彩的鲜活故事，会很充实，也很享受。

刘波涛 于广州丽江花园

二〇〇八年六月二十日

目 录

第一章 跳出笼子的思考	1
第二章 暗战会议室	5
CEO 式的思考	5
遇见商业领袖	7
认识你的对手	10
残酷的丛林法则	13
第三章 最高学位者最先淘汰	17
头脑激荡	17
博士的推销术	20
惊天创意	24
明争与暗斗	29
第四章 他为何同时炒掉了两个人	37
少数服从多数的谬论	40
广告的生命	43
未谋而动	45
要创意还是销售力	47
自保与背叛	48
第五章 中庸者的出局	53
“组长”的策略	54
选择的力量	55
打开激励的结	58
促销的内核	60
商业道德之辩	62
“寻找”与“挖掘”的差异	65

第六章 “明星”的倒掉	69
咖啡厅的谈话	70
重组游戏与隐性排行榜	71
“小贩”策略	75
糟糕天气下的营销	77
一百五十元无名公案的马太效应	80
明星淘汰了自己	83
第七章 边缘人的结局	87
团队和谐之道	88
如何跳好与巨人的第一支舞曲	90
成本高于一切	93
孤立与被孤立	98
加法和减法	100
第八章 最没有意外的淘汰	105
当女友成为对手	105
非主流营销	108
窃密者与林娜的愤怒	112
商业谈判的两种态度	115
关于被骗这件事	119
亲情让他们去留难定	122
忠诚的意义	125
第九章 感情用事是一个杀手	131
小姑娘的领导风格	132
别教关公如何耍大刀	135
体验的价值	137
随“需”而变的对弈	139
“大客户”之败	143
第十章 失败没有借口	149
最可爱的人的回归	149
“小众”与“大众”的界限	152

一次市场调查的非典型实验·····	155
相信自己的判断·····	159
没有任何借口·····	161
第十一章 发现不可能的蓝海·····	167
蓝海与长尾·····	168
感性者的心理难题·····	172
不得已的冒险·····	174
退款的商业考验·····	177
一场关于违规的辩论·····	180
责任大于成败·····	182
第十二章 资源整合的价值·····	187
对手的意外选择·····	187
人脉的价值·····	191
动员名人·····	195
变不可能为可能·····	200
追随者的命运·····	203
第十三章 面试惊魂：告诉你会议室的秘密·····	213
全明星评委团·····	213
商业领袖的面试题·····	216
会议室里的秘密·····	224
二强悬念·····	227
第十四章 影响一生的时刻·····	237
一亿人的商业盛宴·····	237
百万年薪与恋情的终极对决·····	240
队友与对手眼中的自己·····	246
谁是 CEO·····	249
最后的抉择·····	253

第一章 跳出笼子的思考

二〇〇七年八月，一则出现在全国各个主流媒体上的大型励志真人秀招聘广告击碎了我做一个小商人的理想。广告语异常煽情，“一份百万年薪的合同！掌管资产规模数亿元的大公司！成为一家由三位知名企业家联手投资的新公司——华赢创业的 CEO！如果是，那么就接受百万年薪的挑战吧，让上亿观众共同见证：你，离成功有多近！”

而在此之前，我一直以为自己会满足于，成为一个小有成就的小商人，用心经营着现在这个已小有名气的在线雪茄网站，跻身各种商界名人的聚会，兜售着我对雪茄的独到见解，赢得这些成功人士的信任和尊重，期待有一天，在我持续不懈的努力下，我的事业会做得更大，或许，十年后，我自己也可以拥有一家价值数亿元的公司……

只是，我要等到十年后才去享受驾驭几亿资本在商界驰骋的快意和成就感吗？虽然我坚信自己一定能够成功，但是，如果这个机会提早十年到来，为什么我不去抓住它！

打理一家有着巨大品牌优势的、投资几个亿的新公司，成为这家公司的 CEO，与做一个成功的小商人有着本质区别。我渴望成为一个成功的企业家，而不是一个赚钱的小商人。如果按照预定的商业计划，在未来两年内挣一百万对我来说并不是难事，但对我而言，一份值得付出的工作不全因为薪水多少，而是是否能拥有一个好的平台。可以从中证明自己的价值并获得成就感的平台。正如招聘广告里所说的——“让上亿观众共同见证：你，离成功有多近！”

这场全国范围的招聘活动，吸引了二十多万的参加者。虽然来自各行各业的精英都渴望成为华赢的 CEO，但最终只有一人能胜出。当然，如此具有轰动性的招聘绝不会是了无新意的面试。电视台编导想出了一个绝妙的主意：将十六位候选人分成两组，每周设定一个特定的商业项目，让所有人在残酷的商业竞争中展示出管理、领导、协作、决策、营销等诸多 CEO 必备的技能，每周都将有人被淘汰出局。最后获胜的六人将接受全国知名的企业家评委的集体面试，最终由两个优胜者进行终极 PK，而获胜者将成为华赢的 CEO。

这是一个为期十一周的工作面试，更是一场公平的较量与博弈。在看似游戏的竞赛中，每个人的潜能与个性、优点与劣势一览无遗。就像从二十多万士兵中选出一位将军。而我，从迈入职场的第一天起，就没想过当一辈子的士兵。

现时的我在武汉经营着这个还算不错的在线雪茄网站，在铁杆雪茄爱好者的支持下，已经成为中国最大的雪茄在线销售网站。

很多人曾问过我：当初为何选择雪茄这个项目？经典的二八理论能够给出答案：百分之二十的顾客决定了百分之八十的销售。不同的营销策略都能够获得成功，但销量多并不代表利润高。奇瑞 QQ 销售了几十万台却只有几百元利润，而一辆宾利车却可以卖到八百八十万、利润高达数百万。虽然这不是一个新奇的决策，但对于刚刚创业的我来说，运用互联网这个新兴工具，来销售雪茄这种高附加值的产品再合适不过，因为.COM 单纯依靠内容、流量和广告难以赢利，它必须附植于传统行业才会发挥更大的商业价值。

二〇〇一年的夏天，这个理念在我脑海中疯狂滋长，它使我确信自己在二十八岁之前能赚到人生的第一个百万，因为我自信找到一个好的工具和一个好的产品。

然而，事实远非我想得那么简单。出色的产品和新颖的业务模式只是万丈高楼的基石，所有的营销计划都必须转化成实际行动。富有浓郁欧洲古典贵族气息的网站开通伊始，我知道自己将面临人生中第一场真正的较量。首先的考验是如何寻找顾客群。他们在哪里？他们要什么？他们的消费习惯是什么？他们如何能接收到我的产品信息并产生兴趣？他们习惯何种购买方式？如何才能吸引他们重复购买？

这些问题不断地折磨着我，那些几个月前让我兴奋不已的、看起来不算远大的理想，在迈出第一步的时候，就已经寸步难行。

以为开个网站兜售并不是件难事，只要获得足够的关注度，总会有人来购买。但事实并非如此，三个月来，网站的点击率已增长数倍，可打电话来咨询的人却寥寥无几。

同年十二月，我几乎有一半的时间都龟缩在狭小的办公室里一筹莫展，除了几箱雪茄和那个网站，我一无所有。看着一箱箱雪茄静悄悄地躺在卧室里，心如猫抓般难受。这时我才意识到，自己之前在工作中所学习到的东西仅是皮毛，原来那种商品供不应求的时代已经彻底结束了，等待客户上门的历史终结了，我需要主动出击，撕开一个市场的缺口。

十二月的最后一天，一阵巨大的挫败感突然降临，我看着镜中自己日见憔悴的面容，当初毅然辞职时的誓言像海浪般涌来。进还是退的选择就像悬在头上的那柄达摩克利斯之剑，让我无法遁逃。

每一个成功者，都会面临一个关键的转折点。在这一刻来临前，他们也许仍在绝望的边缘徘徊，但在那之后，巨大的转机将不期而至，好消息也纷至沓来。

二〇〇四年阴冷的元旦，意外得知大学时的一位老师在广州开了一家酒吧。

老师答应帮我代卖雪茄。在我到达广州的前三天，他在酒吧做了关于雪茄的前期宣传，并拿出一个周末的黄金时段策划了一个品尝会。就是在这个品尝会上，我带去的一箱雪茄几乎销售一空，意外的成功与喜悦令我彻夜未眠，我幡然醒悟：雪茄是一个小众的群体，必须摒弃大海捞针式的做法，要突破市场只有找到合适的销售渠道，太过依赖互联网并不是一个可靠的做法，与酒吧、俱乐部联手起来才能做大。

回到武汉后，我开始尝试着站在更高的角度审视我的业务。雪茄、XO、高尔夫、亿万富豪、白金会员、贵族式生活方式……这一颗颗“珍珠”串成了一条项链，成了所有营销策略的主绳。我摒弃了原来的业务模式，确定以会员制销售、推荐式销售为核心的多元销售模式。

接触的顾客是中国富有、拥有高智商的群体，因此决定了我必须像他们一样思考。我又阅读了菲利普·科特勒的《水平营销》，研究了艾·里斯和杰克·特劳特的《定位》和彼得·德鲁克的管理学著作，利用一切机会让自己像一个CEO般思考问题。顺畅沟通仅仅只是缩小与顾客间距离的第一步，要达成销售，我必须把自己当成一个成功的富豪，只有这样才能了解他们的所想、所需、所要。

做好了这些准备之后，我离成功又近了一步。在二〇〇五年结束时，我的银行账户存款已超过一百万，虽然这并不是一个值得炫耀的数字，但它至少意味着我出色而且提前完成了为自己设定的第一个目标。

二〇〇六年六月，由于众多竞争者的加入，雪茄在线售卖的利润开始下滑。不久，一家国外烟草公司向我表达了合作的意愿。这是一家专营雪茄的传统烟草公司，在全国各地都有经销网络，市场份额高达百分之三十以上，他们正打算开拓网上在线订购业务。经过两个多月的谈判后，我以两百万的高价售出了自己的公司，在微利时代到来之前，我及时跳了出来。

现在，我又开始满怀信心地冲刺我的第二个人生目标。

第二章 暗战会议室

当看见印有“挑战百万年薪”字样的中巴车停在面前时，我就明白一场残酷的商业游戏已经拉开帷幕。

二〇〇七年十月八日，刚刚过完国庆节，人们似乎还沉浸在假日的那份轻松惬意里。我却早早地来到经营雪茄的办公室，收拾零乱的房间。自从公司转让之后，这里一直空着。近八十平方米的空间，被各种杂物充斥着，显得有些乱。和往常一样，我去各大房地产中介网站转了转，看有没有一些具备投资潜力的楼盘，同时等待着电视台的通知。

CEO 式的思考

从九月底到十月中旬，三十六进十六的比赛结束差不多有一个月了。我从未试过像这次一样等待这么长的时间，内心也从未像这次一样忐忑不安。

我对这场挑战寄予了很高的期望，不愿意看到自己还没有到最后环节就铩羽而归。虽然我自信有实力进入前十六位候选人之列，但要从十多万人中获得入场券，的确需要一些运气。

说服自己告别惬意的小商人生活来参加这场挑战，足足用去了我一个月的时间。我从不怀疑自己能够胜任 CEO 这种角色，但如果我鼓足勇气迈出第一步，结果却是被淘汰了，那就太令人沮丧了。对于一个渴望胜利的人来说，这真的很重要。很多人把参加这个活动看成是一次绝好的出镜机会，但我的目的很简单，那就是：赢。

幸运的是，这个上午我终于接到电视台编导助理颜冰的电话。她在电话中告知我，十月十一日，为期十一周的工作面试将正式开始。在电话快结束时颜冰告诉我：“从您抵达广州的那刻起，我们将派出摄像记者二十四小时贴身拍摄您的一切日常活动，希望您能理解。”

这是一份迟来的节日礼物，我将重拾往日的自信再战江湖，对手则是来自全国各地的精英。而这一次我将面对亿万电视观众展示自己的能力。

这个国庆节期间，我又重温了《生存者游戏》，这个节目讲述的是一场野外生存竞赛，竞赛环境通常会设定在湿热的丛林或无人的荒岛，而最终获胜者将赢得百万奖金。在残酷的竞争中，生存意志和人性美丑一览无遗。《挑战百万年薪》便脱胎于这个节目，只是野外考验变成了商业竞争，丛林变成了大厦，荒岛变成了商场，但游戏规则没有变：优胜劣汰。

重温这个节目，让我更加清楚地知道，不少参赛者为了获得巨额奖金不择手段，攻击与出卖也层出不穷。这些拙劣的手段在某些时候也许能让人免遭淘汰，但绝对不会使你获得最终胜利，毕竟投资人需要的是一个能掌管数亿资金的管理者。在博弈中，也许不乏勾心斗角、互相猜疑，但其最终还是一场能力的角逐，没有过人的能力，你将永远无法成为游戏的主角。

七年前，我不知道未来迎接我的是什么，不知该往何处去，有憧憬、有迷惘、有自负、也有狂妄。而现在，我已打点好行囊，信心百倍地向我职业生涯的巅峰迈进。

我坐着最早一班的飞机抵达广州，九点钟的广州似乎还没有醒来，薄薄的晨雾笼罩着白云机场，给这个极度商业化的城市增添了几分妩媚。这是四年后我第一次重返广州，坐在出租车上，我开始打量着这座城市。曾经以为她不是属于我的城市，但现在我又不得不开始重新投入它的怀抱，也许我的荣耀、我的事业都将与其紧紧相连、不再分开。离开一个城市需要很多理由，踏进一个城市却只要一个理由，可以为了爱情，也可以是为了生存。虽然这里的生活方式让我不习惯，语言也让我感到陌生，但这里却是我实现梦想的地方，仅此一个理由便已足够。

午饭是老师做的东。在一家湖北土味菜馆里，我们谈了很多，关于人生、关于理想，用老师的话说就是“酒喝得有点高，谈的有点虚，有点像愤青”。两个人生轨迹迥异的人，为了同一个命题，在那个小饭馆里如疯子般高地高谈阔论。他没有想到，走出大学校园数年后的今天，我们会以如此一种激越的心态聚首，也没有想到阔别四年后我会结束自己的生意，来角逐全中国竞争最激烈的热门职位。一切如戏，过程精彩纷呈，结果却往往出乎意料。

第二天上午，我再次翻看詹姆斯·库泽斯、巴里·波斯纳博士合著的《领导力》一书。两位世界闻名的管理学大师在著作中提出了一个极为鲜明的观点：

每个人都有可能成为领导者，其中的诀窍来自于人际影响力。

这让我更加坚定了自己的想法，这场面试是一次协作与共存的竞争，而不是英雄主义的单兵作战，能否在其余十五位候选人中建立起自己的人际影响力，是获得认同的关键因素之一，而这也肯定是评委们衡量一个候选者是否会被淘汰的先决条件。要知道，一个得不到团队支持的人，无论其是否具备优秀的营销管理才能，最终都会遭到淘汰，因为投资人要找的是一个 CEO，而不是业务员。

当我准时站在之前电话里约定好地点，一辆中巴车恰到好处地停在我面前。车身上赫然印有几个红色的大字——“《挑战百万年薪》栏目专用车”。车上跳下一个背着摄像机的家伙，在微笑向我打了声招呼之后，便表情严肃地开始了他的拍摄。

我知道，这个残酷的游戏开始了，于是整了整笔挺的西装，像个 CEO 般钻进车里，然后开始了这一段奇妙的旅程。

遇见商业领袖

市长大厦位于天河北路，这条号称“广州华尔街”的大道地处 CBD 的核心地带，云集着西装革履的投资经理、IT 工程师和身着休闲服的跨国公司的 CEO 们，他们为自己的理想和事业奔波着。

拥有极度奢靡外表的市长大厦，金色的玻璃外墙在一幢幢高楼大厦中显得格外的引人注目。在夕阳的照射下，散发出梦幻一般的光芒。在它正对面，是广州体育中心。每到周末，这里都会举办一些大型的活动，每隔一段时间，这里就会有一场演唱会。当然，最受富豪青睐的，是这里绿荫掩映下的健身休闲中心和颇具欧陆风情的酒吧。

我将要接受考验地方，就在这幢外表华丽的大厦。报到的地方在二十五楼，会议室和前台的设计与装修十分豪华，从红色的地毯和金色的电梯门就可以看出它已经被精心地装饰过。而颜冰已在这里等候多时。

签完到后，我转过身才发现沙发边坐着两个推着行李箱的漂亮女孩，给我的第一印象是年轻、干练。当我准备开始审视这两名竞争对手时，却赫然发现

她们已打量我多时。被两个漂亮女孩这样盯着看，或多或少让人有点不适应。也许是灯光的缘故，这里的氛围有点肃杀。或许是电视台刻意营造的效果，在灯光的作用下，两个女孩的脸庞看起来棱角分明，显得有些严肃。我想试着以一种亲和的姿态，打破这一开始就存在的紧张气氛，友好的开端并不是一件坏事，至少能打破原本沉默的尴尬。

我走上前去，向她们微笑着点头并介绍自己，才知道她们一个名叫陈真真，一个名叫尹依凡。陈真真是一个拥有瓷一般光洁皮肤的女孩，来自苏州，虽然只是第一印象，但看得出她并不像外表表现的那么娇弱，反而给人独立、自信的感觉。尹依凡是山东青岛人，但并没有北方人那种高大的身材，但从她讲话的语速上能猜得出她是一个具有典型山东人个性的女性——爽朗、干练，已经在广州生活了三年，拥有着一家小吃店。

不多时，剩下的十三位候选人也陆续到来。氛围开始活跃起来，大家互相打着招呼，点头示意，从对方的衣着、发型、表情和热情程度来判别彼此的性格和能力。

这十六个陌生人，彼此都知道，对面站着的是未来的劲敌。而所有人都渴望知道，谁是自己的最大敌人，谁是可以信任的合作者，谁将会被最先淘汰。这是我从未见过的场景，这么多互为对手的精英聚集在同一个地方，为了同一份梦想的工作、一份可观的薪水而来。我知道要胜出，单靠一己之力绝对不能走到最后。在那一刻，我告诉自己，首先要找的不是最强的对手，而是最强的合作者。这样才能生存到最后，来一场真正的高手对决。

当颜冰示意我们进入会议室时，我的心跳开始加速，长长地呼吸了一口气，松松了领带，踏入这个在日后被所有人视为梦魇的会议室。在我们进入会议室之前，主持人和三位面试官已恭候多时了。

坐在最左边的中年人叫吴智，是亚舟科技集团的董事长，亚舟科技是国内知名的IT制造商，它革命性地祭出千元电脑的杀手锏，引起业界的极大震动，因此吴智也被业内人士称为“大白鲨”。吴智有些谢顶，看起来和蔼可亲，金边眼镜下的目光友善而睿智，只是间或发出的光芒有些灼人。

坐在右边的美女是许昕琴，是名大资本的总裁，这个新锐的风险投资商以高达35%的惊人投资回报率被业内人士称为“美女杀手”。许昕琴三十多岁，眉目间颇有些味道，只不过目光更加锐利，习惯微仰着头注视对方，似乎在强调：别指望瞒过我什么，别对我说谎。