



大家都知道洪战辉，
可是，有谁真正了解过他
真实经历的细节，特别是
反映他经商能力的细节。

我是“80后”，

我能

洪战辉 刘红科 著

——一个真实的洪战辉

本书记录了洪战辉真实经历的细节，这些细节体现的责任心、主动性……是年轻人**职场成功**的必备素质。

书中对话部分，是此前所有媒体和书中没有介绍过的最新内容。在对话中，洪战辉坦陈了内心的想法，说了“80后”想说的真话。反映洪战辉的**经商能力和营销技巧**的内容更值得一读。



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

洪战辉
刘红科
著

我是“80后”， 我能

——
一个真实的洪战辉



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

我是“80后”，我能/洪战辉，刘红科著. —北京：经济管理出版社，2006

ISBN 7-80207-677-3

I. 我... II. ①洪... ②刘... III. 洪战辉—事迹
IV. K828.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 102676 号

出版发行：经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话：(010)51915602 邮编：100038

印刷：北京银祥印刷厂

经销：新华书店

责任编辑：张丽生

技术编辑：杨 玲

责任校对：郭红生

880mm×1230mm/32

5.125 印张 89 千字

2006 年 9 月第 1 版

2006 年 9 月第 1 次印刷

定价：12.00 元

书号：ISBN 7-80207-677-3/F·592

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部
负责调换。联系地址：北京阜外月坛北小街 2 号

电话：(010)68022974 邮编：100836



作者简介：



洪战辉，20世纪80年代生人，由于承担责任而感动中国的普通人。



刘红科，资深记者，高级经济师，先后担任过几家公司的总经理。



责任编辑：张丽生

装帧设计：杨丰瑜

序

一种感动，从 2005 升级到 2006；一个名字，从湖南、河南传遍神州。洪战辉，一个感动中国的普通人，成为 2005 年底以来中国大多数新闻媒体报道的焦点。

面对铺天盖地的新闻报道，我曾经克制住了为洪战辉写本书的冲动。然而，后来我发现，虽然很多人都知道洪战辉，但其中绝大多数人只知道洪战辉是一个“带着捡来的妹妹上大学”的有爱心的人。他当然是一个有爱心的人，但洪战辉的经历反映出来的决不只是爱心。

当父亲的精神病间歇性发作，捡来的妹妹嗷嗷待哺时，母亲因不能忍受疯病发作时父亲的殴打而离家出走，13 岁的洪战辉承担起了本不属于他的责任，一边读书，一边养育妹妹、照顾父亲，十几年如一日，体现了他强烈的责任心。

这种责任心恰恰是他同时代的年轻人所缺乏的。不少企业的老板都对我表达过这样一种看法：现在的年轻人，一般都缺乏责任心。也正是这个原因，近几年，



《把信送给加西亚》、《没有任何借口》等励志书在我国非常畅销，很多企业的管理者，甚至政府的领导人大批地购买这些书发给年轻的员工阅读。其实，把信送给加西亚的罗文是美国传说中100多年前的人物，“没有任何借口”是美国西点军校的理念，而洪战辉却是生活在我们中间的实实在在的一个普通人，特别有意义的是，他恰恰是20世纪80年代出生的年轻人。洪战辉不是“没有任何借口”，而是拒绝一切借口！他十几年如一日坚持的责任感，比任何励志书都更有说服力。

洪战辉的事迹经新闻媒体广泛报道后，很多人为他持之以恒地承担责任所感动。但是，有没有人想过，这十几年洪战辉是怎么过来的？自己要生存，要读书，还要把一个1岁的妹妹养大，还要给父亲治病，这一切都需要钱！

从13岁到22岁，洪战辉是如何挣钱养活自己，养活妹妹，撑起贫困的家并坚持读书直至考上大学的？这是绝大多数新闻报道没有重视的，即使个别媒体报道过，也因篇幅限制而过于笼统。其实，这些细节是不应该被忽视的，它们反映了洪战辉谋生、发展的智慧和能力。如果养活自己都成问题，承担责任就只能是一句空话。

现在大学生就业难，虽然原因是多方面的，但其中很多人缺乏责任心、缺乏能力是问题的关键！请看洪战辉：13岁卖冰棍就想办法把顾客的潜在需求变成有支付



能力的需求，并想方设法培养长期客户（这些市场营销学的术语是我现在使用的，但洪战辉当年实际上是这么做的）；读中学时，他就在学生中物色推销员，建立校园销售网络，加上巧妙地运用价格杠杆，以致“垄断”了全县高中学生的圆珠笔芯生意。

洪战辉的能力不完全是天赋，主要是他肯动脑筋、用心、勤奋、主动、凡事先做调查所带来的。例如，他到湖南怀化学院报到的第一天，就注意到新生都要买电话卡，然后千方百计调查到了电话卡最便宜的货源（比电信局的批发价更低）。他舍不得花钱坐车，顾不上吃饭，用身上仅有的500元钱（暂时缓交的学费）全部购进了电话卡，连夜到学生寝室挨家挨户上门推销。由于他事先研究了电话卡，告诉同学们怎样使用电话卡打电话更省钱，当晚，他的电话卡就销售一空。第二天和第三天，他就在每栋学生宿舍楼物色推销员，很快建立了遍布全校的销售网络（我在序言中这样概括地介绍显得很抽象，在本书正文中的对话部分，洪战辉对细节的描述更生动精彩）。

洪战辉是20世纪80年代生人，这个年代出生的人被统称为“80后”。人们一般认为：“80后”是垮掉的一代。其实，“80后”中也有杰出的佼佼者，如体育界的刘翔、文学界的韩寒……他们的成功都离不开勤奋，但他们身上的特殊天赋也很明显，是一般人通过模仿达不



我是“80后”，我能

到的。洪战辉则不然，他是一个普通人，他的能力是一般人通过努力可以获得的。以勤奋和主动性为例，洪战辉在本书的对话中说：“我上高中之前的那个暑假，带了50块钱，一个人到周口、漯河等地去打工，走了三天三夜都没找到工作。我舍不得吃，晚上露宿街头，尽管这样，回到西华县城时，我身上只剩下了10块钱。这时，我看见一位师傅在给别人家安装雨棚，我就想跟他一起做事。他认为我是小孩，帮不了多大的忙，不愿意接受。那两天，我就一直跟着他。他做事的时候，我就主动伸手帮忙。他不做事，我也跟着他。他吃饭的时候，我舍不得花钱买饭吃，就自己跑到一边去喝点水。他吃完饭了，我还是跟着他，还是主动帮他做事。直到第二天下午的时候，他觉得这个孩子比较勤奋，而且看事做事，很主动，才让我和他一块儿做。以前他一个人安装雨棚的时候，一只手要扶着雨棚，另一只手还要一个一个地往钉枪里装钉子，所以他就装得比较慢。我跟他一起做以后，他让我给他递东西，而我呢，只要他做一个动作，我就知道他需要什么了，我就把这个东西装好，他一抬手我就把钉枪递给他打，然后我就知道手要扶着哪里，帮他抬哪里。我帮他做事，提高了他的效率，而且整整提高了一倍多。”积极主动、勤奋努力，这是所有的管理者希望员工具备的素质。具备了这种素质，也就会有责任心，也就会增强能力。



一个勤奋、主动、负责任、有能力的人还会找不到工作吗？具备了这种素质，不只是能赢得工作，还可以获得更大的成功。事实上，洪战辉还在读书，很多大企业就向他发出了邀请，希望他毕业后能去该企业工作。有的企业为了方便洪战辉照顾妹妹，任他选择工作地点；有的企业提出让洪战辉选择职位。当然，洪战辉选择了继续读书，而且他明确地告诉企业：如果他到企业去工作，会选择从基层员工做起。

“要做事，先做人”。我和洪战辉商量后，决定合作写这本书，用洪战辉的亲身经历，为希望毕业后能找到理想工作的大中专学生以及正在工作的年轻人提供启发和参考。

现在的年轻人是个性鲜明、敢于张扬的一代人，因此，我们用“我能”作书名。“我能”是自信，“我能”是主动，“我能”是敢于承担责任，“我能”是有能力！

希望 20 世纪 80 年代和 90 年代出生的人，不是“垮掉的一代”，而是“我能”的一代！

刘红科

2006 年 8 月 29 日

目 录

Contents

>>>

上篇：负责，我能

>>>

一、爱心留住了捡来的妹妹 / 3

贫穷而幸福的童年……父亲疯了……捡来的妹妹。

二、“80 后” 同样有爱心 / 13

我觉得所有的小孩都有爱心，我们 80 年代出生的同样如此……用现在的话来说，也是想到了自己的那份责任，但那个时候并没有想到“责任”这个词。



三、13岁的“男子汉” / 17

父亲发病……母亲离家出走……妹妹刚1岁……
13岁的洪战辉背负整个家庭前行。

四、“能担多大的责任，才能成就多大的事业” / 40

其实死是特别简单的，活着倒很难。后来又想想，活着也是特别简单的，那就是想办法能够生存下去，但是活着真的很不容易……我要对自己负责任，对我的生命负责任，当然也要对我的家庭负责任，对整个社会负责任。

五、“给自己一个微笑的太阳” / 43

洪战辉的高中生活在艰难曲折中度过……带妹妹上高中……做生意挣学费和生活费……为了照顾生病的父亲，两度辍学，三次上高中……第一次高考，撕掉录取通知书……复读“高四”，考上怀化学院……带妹妹上大学……感动中国。

六、做生活的强者 / 54

刚开始谁都不懂能不能承担责任，怎么样去承担责任。每个人都可以说不能，但是你在认真应付这个事的时候，你就慢慢地能了……那时候我为啥不领特困补助？

当时我觉得人家不是在帮助我，他可能就没有替我们特困生去考虑，而是为了宣传做一点事情……我不接受捐款完全是为自己考虑，我不希望社会把我当做一个弱者固定在这儿。我本身就是在追求财富，我一直就是在追求改变命运，为什么要被捐款搞成一个雕塑放在那里呢？……我的经历中，受到的冷漠、歧视、侮辱实在是太多了，看不起的眼神我也受得太多了，但我一定要让别人看得起我，我一定要成为生活的强者！

>>> 中篇：挣钱，我能 >>>

一、13岁卖冰棍悟出生意经 / 69

我第一次做生意是小学快毕业的时候……我刚卖冰棍的时候，生意并不怎么好。当时在农村里卖冰棍的人，生意都不太好。农村的小孩子虽然都很想吃冰棍，但是都没钱……我告诉想吃冰棍的小孩子，如果没钱了，拿鸡蛋可以换，拿麦子也可以换，那时生意就开始好了……我再把换来的鸡蛋和麦子拿到集市上去卖掉。通过这样做，不仅把生意做得很好，而且赚钱更多了……如果你有5个鸡蛋，一次给我就行了，我会给你记账，5个鸡蛋本来是换10根冰棍，那我就给你换12根，什么时候



都可以吃。

二、质优价廉不如质次价廉 / 72

当时我心里特别难受，明明质量好，价格也很便宜，别人就是不相信……既然大家觉得我卖的是差的，那我就卖差的……我记得很清楚，谁买过我的笔芯，主动找人家退钱。那笔芯无论你是扔掉了，还是在用，还是用了一半，我都可以退钱……这一次做完以后，大家就比较信任我了，那时候我一个班就可以卖六七百支笔芯，效果特别好。

三、新旧教材交替带来的商机 / 78

那一年是老教材使用的最后一年，只有高三还是使用老教材，高一、高二都已经开始使用新教材了。我注意到语文的新教材和老教材唯一不同的就是文言文……所以与老教材配套的文言文辅导资料就暂时卖不动了……通过分析，我认为，文言文的辅导资料还有市场……刚开始时，那个书商说，书的定价是14块钱一本，别人批发12块钱一本，他批发的是8块钱一本，我就问他能不能便宜点。他说不能。过了一段时间，我就又跟他谈，他就降到6块。再谈就降到5块……一个星期后，我又去跟他谈，这个时候他就等不下去了。我就跟他说：“反正再过一段时间我们都不用了，到那个时候，你这些

书最多只能按5毛钱一斤当废纸处理掉。”……耐着性子又往后拖了将近一个星期。然后又去跟他谈，他说：“这样吧，我的书就当废纸卖给你了，1块5毛钱一本。”……班里的同学都把自己的生活费借给我了。筹到钱以后，我就马上去把5000本书全部买下来……卖完这批书，我统计了一下，我赚了将近2万块钱。

四、从顾客需要出发，投其所好 / 85

给同学们供应早餐并且送过去，因为同学们都是该上课了才匆匆忙忙跑到食堂买个包子啃一口，有的同学甚至来不及吃饭。我想，可以让这些同学舒服点，早上可以晚一点起床，不出去就可以在寝室吃早饭，吃了就可以去上课……如果大妈说要起泡的，我就推荐说这种洗发水挺便宜的，还起泡。有的年轻女孩子说便宜没好货，我说我也有贵的。

五、在校园建立销售渠道，渠道为王 / 89

每个班都有一个学生帮我卖东西，我就不再送给他们东西了，他们也找到了自己的自信，我也顺理成章地有了很多的代理商。为什么我卖笔芯的时候可以形成对整个县城的“垄断”，以致人家都卖不动；我卖书的时候，人家也卖不动，就是因为我在县城的中学校园形成了一种互相信任的人缘关系和非常稳固的销售网络……



我是“80后”，我能

当时我并不知道市场营销学上的“渠道”这个概念。只是觉得这样挺好的，省了自己很多的力气，而且效果也很好……我刚来怀化学院，卖电话卡的时候，就开始有意识地去一栋楼安排几个人，不单要他们帮忙，还要对他们进行培训……要说真正地去做渠道的话，我觉得是在参加市场营销协会以后。那时我就确实是系统地去做。我把单位划小了，以寝室为单位来做这个渠道。我的计划是让每个寝室至少都有一个市场营销协会的成员，然后我们分批地对这些人进行培训，进行市场营销课题的布置，这个课题就与外面的商业机会联系起来……用我的销售模式和销售技巧，用市场营销协会这种组织形式，以寝室为单位，把校园的销售渠道全面建立起来。

六、诚信 + 专业 = 成功推销 / 106

“步步高”的经理让我去学校交电费，给了我10块钱。我去交的时候，人家要的是5块钱，我就把另外5块钱退给经理了。当时那个经理就非常惊讶：“我们每次都是交10块钱，为什么这次是5块钱？”……通过这件事，那个经理就认识我了，觉得我很诚实，所以，后来再做什么事的时候都让我过去帮忙……经理说好像没有给我做过培训，我说是我自己到网上下载的。他觉得我做事很用心，觉得我是一个很专业的促销员……要是卖的东西真的有质量问题的话，我会主动找同学们退换，



而不是等他们来找我。主要是这种诚信赢得了顾客对我的信任，支撑自己在后面越做越好……专业精神也很重要……我卖电话卡先研究电话卡，打长途怎么打，打短途怎么打，打前3分钟怎么打，打后3分钟怎么打，打长途的时候按33#便宜，还是不按便宜，我都试了……所以，我卖的时候就给别人讲得非常详细，往家打长途怎么打，打市话怎么打，然后201卡和200卡结合，201专门打市话，200用来打长途。我不但卖电话卡，还教别人怎么用。这既体现了专业，也体现了诚信。

>>>

下篇：成功，我能>>>

一、人从小就具备成功潜质 / 117

比方说小孩子在那儿玩、想做什么事的时候，他从来没有想过那个事情有多难，就去做了，就去行动了。这给我的启发是：面对困难和问题，不要说自己不行，不要给自己不行的理由，而应该行动，去想办法解决。

二、坚持是成功之母 / 120

别人问我毅力从哪里来的，能力从哪里来的？我认为归根结底在于行动，在于坚持。