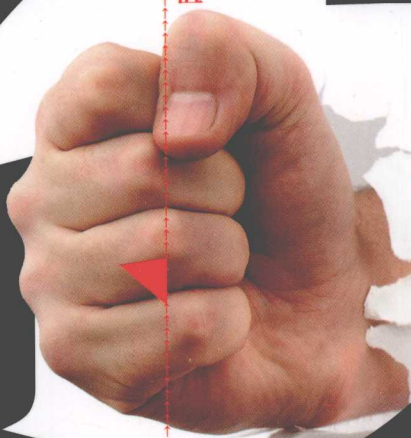


头地

出人



他的成功比许多更有参考价值
一线员工身管理历程揭秘

祝和平·著
中国商业出版社

出人头地

祝和平·著

中国商业出版社



楔子 培训师和他的绯闻女友 001

“这将是一段枯燥无味的回忆旅程。作为一个营销人或职场新人也许会得到很多，但作为一个新闻女主播，你就当在听一个故事吧：一个穷小子的奋斗人生。一个关于激情和梦想、关于挣扎和生存、关于欲望和道德、关于付出和收获、关于职场和斗争、关于信任和出卖、关于爱情和金钱、关于个人和团队的故事。有烈日下喜悦的高歌，有暗夜里失望的哭泣，但更多的是我们眼看着一个一无所有的农村穷孩子卑微地行走在一个不属于他的城市里，最终因为付出了绝对的努力，逐渐在主流社会赢得尊重、创办了自己事业王国的一个真实故事。我希望他会给予你一些激励，给你一些启发，我没办法保证故事完全的真实性，因为我不相信记忆会完整地保留生活的每个细节，我也没办法把一些真实社会的人在这个故事里真实地表现出来，因为这是他们所不希望看到的。但我会努力的，努力地还原事情的真相、人物的真实。”

第一章 落魄南国 007

我们都是早早就因为贫穷辍了学的孩子，我们热爱读书，成绩优异，但是我们不得不选择出来打工养家。我们没有学历，没有一技之长，我们最理想的工作是进工厂做流水线工人，其次是做搬运工。我们瘦小的身子里面，有苦难生活给予我们的力气，只要给钱，我们都会付出所有。不需要合同，不需要保险，不管干多长时间，只要我们还能站得起来，只要有住的地方，有口饭吃，在临走的时候，只要能给我们工钱。是的，只要走的时候能结算工钱，这就是我们唯一的要求，因为我们都已经遭遇过多次干活不给钱的状况了。多次干活不结算工钱绝对不是一个简简单单的量词，每一次都是血和泪紧密联系在一起的记忆。在这个社会里，我们是最低贱的人群，除了不着边际的理想，我们再也没有什么是高贵的。

- 一、流落街头 / 007
- 二、桥洞惊魂 / 011
- 三、凉亭惊梦 / 014
- 四、黑厂 / 017

- 五、穷困潦倒 / 020
- 六、天不绝人 / 023
- 七、南国暴力事件 / 025

第二章 艰难求生

31

回到记忆的年代，我是一个初涉尘世的农村孩子，我卑微地行走在不属于自己的城市，茫然四顾，虎狼成群，我为羔羊。一次次地被欺骗甚至一次次的拳脚相加，身体受到摧残，希望一次次跌入谷底，这个社会我还可以相信谁？还有谁可以为我辈弱者执言？我看不到希望。

- 一、职介疑云 / 031
- 二、求救 / 036
- 三、大年三十的搬运工 / 038
- 四、走向营销路 / 042
- 五、第一节营销课 / 046
- 六、第一次营销 / 048
- 七、漂亮的第一单 / 051

第三章 梦想在歌唱

55

新的工作，新的挑战，我发现一切是那么地新鲜。这一次我又将会遇到什么样难以逾越的难题，我会顺利地克服吗？我会得到我想要的吗？我不知道，一切都充满了未知。但我却发现我从来都没有这么兴奋过，我从来没有站到这样的一个高度。那个扛着柜子、被石材板压得直不起身的我似乎走得很远了。我能在在这个大公司找到属于我的天地，实现我的梦想吗？我感到兴奋的同时，也有些忐忑不安，毕竟我的底子很薄，对我而言这都是全新的挑战。

- 一、物流业初体验 / 055
- 二、艰难的业务和多情俏文员 / 057
- 三、打开销路 / 062
- 四、当上业务主管 / 065
- 五、兼职 / 071

第四章 闯进传媒圈

74

“不错，兄弟，哥哥没看错你。”刘老板拍着我的肩膀说，“一个人的成功，人脉至关重要，名声也很重要，其实这两则也是有关联的，一个名声好的人，脉就会好。你能不贪图小利，而心怀感恩，以后一定能有一定成就的。”我有些害臊。很多年以后想起刘老板的话，才明白这是至理名言，一个急功近利的人就算短时间得到了想要的，但时间久了就会越走越窄，早晚会无路可走；而一个厚道的人，就算短期会失去一些眼前利益，但人脉会越走越宽，业务也就会越做越大。

从那以后，我开始学会珍惜名声，我告诉自己宁损经济利益，绝对不可以损害自己的名声。

一、传媒圈初接触 / 074

二、授徒 / 077

三、遭遇零业绩 / 081

四、一鸣惊人 / 083

第五章 职场暗战

89

我不敢有丝毫的松懈，我告诉自己必须要以绝对的优势遥遥领先才可以证明我是最好的，是毫无争议的，也才不可能出现意外。但真的会如我所计划的这样发展吗？没有人能知道。计划，永远比不上变化。何况业绩领先就能代表我一定可以取得胜利吗？除了拼命拿下第一名我是不是还应该做些什么？但就是第一名也并不是那么简单，我并没有想到还有一些我所不知道的、不大光明的手段产生了。

螳螂捕蝉，黄雀在后。我千算万算，终究还是低估了人心的险恶。我防备住了站在明处的高手，却忽略了角落里的刺客。

一、暗涌 / 089

二、乱局 / 092

三、暗战 / 094

四、激斗 / 098

五、危机与希望 / 100

六、悬念 / 103

七、冷箭 / 106

八、真相 / 109

目录



MULTI

第六章 永不言败

112

我能认输吗？更加不可能！我想起我已经八十二岁的外婆还在拉千层底去卖，她还在为我攒结婚娶媳妇的钱，而我有什么理由认输？我这时忽然也想到了罗曼，要是我当上了《南国早报》的主管，一个月有两三千的收入了，是不是和她的差距就会缩小？

与其临渊羡鱼，不如退而结网。

一念至此，再不犹豫，除了破釜沉舟拼死一战，我别无选择。

一、真相背后的真相 / 112

二、峰回路转 / 115

三、意外 / 118

四、希望总会有 / 121

五、勾心斗角 / 124

六、又起波澜 / 127

七、曙光又现 / 131

八、险些错失的机遇 / 134

九、决战 / 137

第七章 情感危机

141

罗曼没有回答我的话，我感觉手上一股电流传了过来，一只柔软的小手伸了过来握住了我的手。我全身似乎都僵硬了。幸福来得太突然了，我竟然不敢侧身去看罗曼，我紧紧地，紧紧地握住她的手，怕是一个梦境，怕在转身的刹那会醒来。

一、再见钟情 / 141

二、陷入温柔乡 / 145

三、实践到理论 / 149

四、培训师初体验 / 153

五、艰难情路 / 155

六、当爱情挑战事业 / 158

七、情殇 / 162

八、你最优秀 / 164

第八章 初战京师

168

2002年的5月30号，下午五点左右，在炙热的太阳的照耀下，一个痛苦的年轻人，他拼命地踩着单车，奔驰在南三环的路上。炙热的风卷起灰尘，打在他的脸上，吹进他的眼睛，但都被他汹涌澎湃的眼泪冲洗干净了。他那肆无忌惮的，歇斯底里的痛哭声，在南三环上随着他奔驰的身影一路延伸。

一、心碎南国 / 168

二、故人 / 171

三、职场友谊之肝胆相照 / 173

四、决裂 / 176

五、十年规划 / 178

六、一战成名 / 181

七、绝地反击 / 183

第九章 渐入佳境

188

回答这些问题的时候，我竟然没有想到这些老狐狸的每个问题都是有所指的。后来才明白，他们都从何总的语气里听懂了我将没有悬念，所以每个问题都是有针对性的。像王政问最难啃的骨头并不是假如，刘基自然也知道这个最难啃的是哪一块骨头，难啃在什么地方。所以两个人一唱一和地就算在这个会上给我定了调，把我的岗位算是给我安排好了。但，没拿到那个骨头的时候，我真是大意了，我确实没有想到它有多么地难啃。

一、一骑绝尘 / 188

二、抉择名利情 / 191

三、营销策略之发现客户背后的需求 / 194

四、竞聘 / 196

五、临危受命 / 200

六、流放 / 203

目录



MULU

第十章 我是 NO.1

206

一石激起千层浪，破釜沉舟之后，我一战惊四座，再次成了耀眼的明星。七月十号是发行公司总结上半年工作的表彰大会，我没有任何悬念地拿下了一等奖。三天以后，任命我的通知也下来了。成功，在拼搏以后才发现是如此地简单。

那年，我二十五岁，奋斗刚开始，成功已招手。

- 一、初到机场站 / 206
- 二、职场策略之分组竞斗 / 208
- 三、职场策略之破釜沉舟 / 210
- 四、刘基要摆鸿门宴 / 213
- 五、我的黑社会领导 / 214
- 六、意外之喜 / 216
- 七、再赴鸿门宴 / 218
- 八、职场友谊之我为卿狂 / 220
- 九、职场策略之扮猪吃老虎 / 224
- 十、一战惊四座 / 226

第十一章 一路高歌

230

我在六月份再次出现了奇迹，完成了一个让大家望尘莫及的业绩。正如如何总在表彰大会上说的那样，一个一直垫底的站，一个物流零销售的站，在换了站长以后竟然在短短的半个月就成了第一名；市场还是那个市场，员工还是那些员工，所不同的是去了一个不一样的站长；这正说明了人才的重要性。一头狮子带领一群绵羊，一定会战胜一头绵羊带领一群狮子。我被何总称为那头带着一群绵羊战胜了另外一头绵羊带领一群狮子的人。我成了大家的榜样，成了公司今年最耀眼的职场明星，我在蝉联了几个月的优秀站长以后，终于在七月十三号升为区域经理，主管南区，这也是公司给我的另一块硬骨头。

- 一、当上区经理 / 230
- 二、新官的第一把火 / 233
- 三、职场友谊之同进共退 / 235
- 四、新官第二把火 / 238
- 五、职场策略之蛇吞大象 / 241
- 六、刘基再摆鸿门宴 / 244

第十二章 激情无敌

248

我带着二十二个光头，带着二十三颗屈辱的心，对刘基和他的团队鞠躬说：“刘经理，东北区的各位站长大哥们，我胡亥不知道天高地厚，竟然胆敢挑战你们，现在我承认我输了，输得心服口服！”

一、职场策略之假手于敌 / 248

二、死于暗算 / 252

三、刻骨之痛 / 255

四、职场策略之哀兵必胜 / 259

五、王者归来 / 263

六、新机遇 / 266

第十三章 一半海水一半火焰 270

我已经不再是 2001 年那个初次上台的胡亥了，今天的胡亥已经完全脱胎换骨，已经是业内知名人士了。我现在是一个一千多人的团队的实际领导者，我已经无数次坐在千人的团队面前进行激情演讲和动员。时间真是个好东西，珍惜了它的人它会给你相应的回报，让你一次次地惊喜；不珍惜它的人，只有看着别人成功而无奈地悔恨。

一、闪耀高峰论坛 / 270

二、故人多腾达 / 272

三、知名培训师 / 275

四、前尘往事如云烟 / 278

五、秋祭 / 281

目录



MULU

我一个人跋涉，一个人奋斗，看似风光无限，心酸却只有自知。我渴望爱情，我想只有爱情可以改变我这一切，但遗憾的是走过花丛中，我却再也找不到动心的感觉。正在我已经对爱情绝望了的时候，我接到了南方某传媒集团吴晓的电话。我以为只是一次普通的培训，但当我在机场看到接我的电视台美女主播陈怡的时候，我知道了我还会为女孩子心动，我向往爱情的心再次燃烧起来了。

一、给对手做培训 / 284

二、旧情 / 287

三、密谋第一桶金 / 289

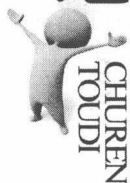
四、谋划开公司 / 292

五、我的生意我的国 / 294

六、情定异国 / 296

七、永远在路上 / 300

出
头
地





楔子：培训师和他的绯闻女友

2006 年秋天，南方某市。

一个五星级酒店的多功能厅。

讲台下面黑压压地坐满了人，这是一个传媒集团的营销团队，以及一些高层管理人员。讲台上面的幻灯片已经打开，首页是一个世界著名的运动员的两幅对比照，一幅是他夺得上届奥运冠军时高兴流泪的场景，另外一幅是他在最近一次国际大赛时由于压力过大痛失奖牌而难过流泪的照片。

照片上面有一行大字，艺术体：方法告诉你，成功靠自己。

我坐在讲台上，微笑着看着台下的学员们，旁边的集团总裁王曾正在对我进行介绍。最后他说，下面，我们再次用热烈的掌声欢迎胡老师再次为我们传经送宝。

掌声雷动。

我站起来，向台下鼓掌的人群鞠躬致意。

掌声停了下来，我把椅子稍微往后面推了一下，这样站的位置显得比较宽松。这是我的习惯，我讲营销课的时候喜欢站着面对学员，这样会显得有激情，也会增加感染力。

大厅的后面，一个扎着辫子的男记者正架着一台摄影机，我知道我正在镜头的中心。第一排，电视台的新闻女主播陈怡也拿了一个照相机在拍，我对着镜头再次微笑，她也对我回了一个意味深长的笑容。

我调试了下麦克风说：“很开心再次来到这个地方和大家分享我的经验，上次来的时候春暖花开，而这次已经是一个收获的季节了。我也看到了，这次的规模比上次要大得多，而且增加了很多新面孔。上次来给大家培训更多的是讲专业策划，以及误区规避。而这次王总裁给我布置的作业是讲实战营销。我是从一线营销员做起的，是营销改变了我的命运，我喜欢这个作业，我也相信在座的各位会和我一起很好地完成这个作业。今天的课程，我希望更多的是互动，更多的是心得体会，没必要死记硬背，如果大家对培训内容感兴趣，也没必要去记录，我会在我的博客里发布今天培训的内容。”

说完，我按下了鼠标，画面再次改变，金黄色的背景里，我仰望着太阳。上面有我的个人介绍，最下面有我的博客地址。我知道，过不了两天，我的博客又会增加很多新的读者——时刻推销自己，这是我这些年不变的宗旨。

我看到大家都在低头记录，过了片刻，我再次按下鼠标说：“培训开始之前，我先打个广告，宣传一下我的书。”画面上开始由远至近地飘出了一本蓝色封面的书，那是我04年的作品：《实战发行——培训为王》。

我再次按下鼠标，另外一本红色封面的书飘了出来，这是我刚出版的书：《新传媒时代的整合营销》。

做完这些例行的程序，我说：“现在我们准备开始正式进入今天的实战营销课。在授课之前，我要做一个调查，我想请问下，在座的各位有本科学历的有多少？”

下面传来哗哗的举手声。我大概一算，大约占了百分之八十多。

“那么专科的有多少？”我接着问。

这次举手的少了很多，接近百分之二十。

“那么，专科以下的又有多少？”我又问。

这次没有人再举手，显示了这个团队比较高的整体素质。我真诚地说：“刚才通过调查，我初步知道了大家的文凭程度，我再次真诚地恭喜大家，你们一定都可以成功，如果愿意付出和我一样多的努力，至少一定比我成功。因为我发现了，你们在座的所有的人，至少在学历上，都比我高得多，也就是说基础比我好，成功的路不会比我走得更艰难。”

掌声再次响了起来，我微微弯下身体鞠躬感谢大家，这是我多年营销养



成的习惯：谦和和感恩。

掌声停息后，我接着说：“很多人问我成功需要多久，我不能确定每个人对成功的定义是什么，但很多人认为我已经成功了。那么我认为我的成功从某种意义上而言，没超过五年。六年前，我身无分文，在流水线上每天工作十六个小时，二十天的生活费是一个女同学赞助的二十元人民币，那个时候，我的工资是每个月三百五十元。五年前，我还是一个不喜欢说话，怕和人交流的跑街的业务员，我顶着太阳卖电子表、卖化妆品，每个月的收入低于一千块。而现在，我的收入在几年间提升了上百倍。我算不算成功？相对于很多成功的人而言，我想还远得很。但对于在座的大多数营销人而言，我应该比较成功，这也是我今天为什么来这里和大家分享经验的原因。”

掌声再次响了起来，热烈而兴奋，充满了好奇和惊喜，我简单的介绍让新来听课的人员惊讶了！他们一定很想知道我是如何在短短的几年就有了这样的变化的，而这些变化也都是他们梦寐以求的。

我知道我的引言已经抓住了在座的人员，今天将是一个很成功的培训，我又将有一个完美的培训经验，我又成功地完成了一次自我推销。当然，又有了一笔培训费入账。虽然这次的培训费依然不少，但是对我已经没有触动了。那些缺钱的日子像我的初恋一样，已经离我很远了。

晚上，酒店的 KTV 大包房，分管经营的副总裁和集团的工会主席带了一帮美女对我进行围攻，我已经喝得一塌糊涂。

大屏幕前，陈怡拿着麦克风对着大家说：“现在我把一首《亲密爱人》送给我的绯闻男友胡亥同志。希望他事业有成、生意兴隆，并极其热烈地盼望我们的绯闻可以来得更猛烈些！”

大家哄堂大笑，陈怡看着我，眼波流转，分外动人。

吴晓在旁边碰了我一下，问：“怎么样？”

“芳华绝代，完美至极！”我由衷地赞叹。

“你们挺合适的，有感觉就带回去算了！”吴晓笑着说。她以前做过制片人，是陈怡的领导，也是陈怡最敬爱的大姐。

我不由得心突地一跳，一个渴望升了起来。这时音乐响起，屏幕上梅艳芳顶着一头白发出现在舞台上，陈怡唱道：

今夜还吹着风
想起你好温柔
有你的日子分外地轻松
也不是无影踪
只是想你太浓
怎么会无时无刻把你梦

陈怡的歌声婉转缠绵，少了梅艳芳的浑厚，但多了柔美。平时听这首歌没有多大感触，但这一刻竟然让我有一些痴了。

和陈怡的绯闻来源于上次培训，那天早上陈怡和司机要到酒店接我，结果司机来早了，陈怡没到。司机就问，陈怡昨天晚上不是说她今天早上在这里等我吗？我赶快澄清，她昨天晚上和你们一起走的，绝对没有住在这里。结果晚上的酒桌上，这话经过一群传媒人的修改就变成了：著名的传媒经理人胡亥先生和本市名片、著名节目主持人、新闻女主播陈怡睡在一起。我打了个哈哈说，我们连吻都没接过，怎么就睡在一起了？余副总裁就说那这个标题可以这样写：著名的传媒经理人胡亥先生和本市名片、著名节目主持人、新闻女主播陈怡睡在一起，但没有接吻。大家哈哈大笑，绯闻开始以玩笑的形势传开。最后还有个家伙提议就这个话题在电视上进行炒作，以提升收视率。

就这样我们成了绯闻男女，再后来我和陈怡通电话和打招呼一律互称绯闻女友和绯闻男友，或多或少地有了一些难以挑明的暧昧。我沉寂已久的心也在无数个孤单的夜晚，开始为这个远方的女子跳动了起来。但是我什么都不敢想，距离并不是唯一的问题，主要的还是她在我心里是那么地高不可攀。

在我沉思的过程中，陈怡接着唱道：

爱的路上有你
我并不寂寞
你对我那么的好
这次真的不同
也许我应该好好把你拥有
就像你一直为我守候



歌美，人更美。

陈怡的一颦一笑，一抑一扬莫不体现着这个城市名片的魅力，我感觉心里有一种压抑已久的情绪在慢慢复苏。

或者不仅仅只是绯闻女友，或者可以走得更近。

我有多久没有谈过恋爱了？有多久没有对一个女子动心了？这几年来，除了事业，除了我制定的绝对不能更改的人生目标，我还缺少人生最重要的一个东西，那个东西被称为：爱情！

两天后的一个夜晚，我和陈怡坐在南方边境的一条河边。

天气比较炎热，我叫了一瓶冰啤酒，陈怡叫了一杯冷饮。我们所在的河这边，灯火通明，人来人往；河那边的另外一个国度却灯光稀疏，异常安静。

明天，那将是我们去旅游的地方，这次来讲课，对方给安排了一个出国游，这也是让我心动的地方。更让人心动的就是让我的绯闻女友陈怡相陪，这是我所期待的。而就在几年前，我何曾敢奢望出国旅游，那个时候解决温饱才是我最核心的问题。

我打量着对面的绯闻女友，她细眉大眼，肤色白皙，头发长不及肩，显得婉约而雅致。她虽然坐着，但依然无法遮掩她高挑修长的身材，这是多么完美的一个女子啊！完美得我只能在电视里仰望，而此时她真的坐在我面前，和我夜话，并不时地表露出对我的欣赏。

陈怡见我看着她，也目光灼灼地盯我，说：“你知道吗？听你讲课特别受感染，你讲起你每天逼迫自己必须完成给自己定的目标的案例时，我们都觉得很难做到，你的毅力太让我震撼了。我发现，你和我们最大的区别在于，你一向目标清晰，你是一定要，而我们还停留在我想要的层次。”

“我和你们最大区别在于你们不需要像我这样搏命也会过得很滋润，而我不这样搏命就只能是一无所有。”我感叹，这是一句真心话。

“你这样通过自己的拼搏拥有自己的事业的男人才更令女孩子喜欢，也更有安全感！”陈怡意味深长地说，

我的心跳明显加速，故作镇定地说：“谢谢！”

“听你讲课还有一个感受，就是好像感觉你一直充满激情，像一头在奔跑的狮子，而且你口才超好，感觉很难有你不能说服的对手。”陈怡说完，喝了一口冷饮。

“其实这些优点都是我做了销售以后得到的经验，以前的我，木讷、怯生、怕和人交流，而且悲观绝望。”我看陈怡脸上露出了惊讶的神色。

“我几次听说你说苦难是你最大的财富，你愿意把你这个财富也跟我分享吗？”

“苦难？”多么让人不喜欢的字眼，我曾经多么讨厌而又无法躲避的一个命运，而这两年来，我越来越觉得是它造就了我，现在我已经有些喜欢它了。

“是的，愿意讲给我听吗？”

“那将是一个很漫长的故事，你有耐心听下去吗？而且也许回忆会出现错乱，我并不能保证我的记忆不对某些东西进行删除和整理，或者已经不完整了。”我说。这个时候我想起了我曾经久远的岁月，那些征战江湖、激情满怀的岁月，那些悲伤与绝望、信任与背叛的岁月。

“我想听。只要你愿意，我希望知道关于你的一切！”陈怡看着我，我从她眼里看到了一些很柔软的东西。这种柔软像子弹一样击中了我，我心里升起了一种柔情。我有多久没有回忆过我的过去了？那些日子在这个夜里忽然又生动起来了。

“那好吧，这将是一段枯燥无味的回忆旅程。作为一个营销人或者一个职场新人，也许会得到很多，但作为一个新闻女主播，你就当在听一个故事吧，一个穷小子的奋斗人生。一个关于激情和梦想、关于挣扎和生存、关于欲望和道德、关于付出和收获、关于职场和斗争、关于信任和出卖、关于爱情和金钱、关于个人和团队的故事。有烈日下喜悦的高歌，有暗夜里失望的哭泣，但更多的是我们眼看着一个一无所有的农村穷孩子卑微地行走在一个个不属于他的城市里，最终因为付出了绝对的努力，逐渐在主流社会赢得尊重，创办了自己事业王国的故事。我希望他会给予你一些激励，给你一些启发，我没办法保证故事完全的真实性，因为我不相信记忆会完整地保留生活的每个细节，我也没办法把一些真实社会的人在这个故事里真实地表现出来，因为这是他们所不希望看到的。但我会努力的，努力地还原事情的真相、人物的真实。”

我们现在开始吧。



第一章 落魄南国

流落街头

1999年的羊城火车站，远没有今天这样整洁和现代。

广场上匆匆的人流像奔走的蚂蚁群一样密密麻麻，偶尔一个不经意的相撞，传来一声声口音迥异的叫骂声，但随即就被汹涌的人浪给掩盖了，它像一朵朵浪花融化在一个巨大的浪潮里，显得那么微不足道。

虽然还是大年初二，正是合家团圆举杯欢庆的好日子，南下潮却已经很明显了。在这里丝毫看不到新年的气象，只有行色匆匆的身影，茫然无助的眼神，大包小包神情疲惫的人。在料峭的春风里，泼出了一幅艰难求生的写实画卷，这里面有一个配角，是我。

记忆中的那个年代，好像每次乘火车我都是在过道上站着，而且常常会被凌空挤起，能够安静地靠在车厢上眯一会儿都是一次难得的享受，尽量不要去奢望能在车厢里坐下睡，其一是很难有这样的空间，其二就算遇见了这