

蜕变

成就你我

何阳◎著



如何让团队从平庸到卓越
如何让团队一群人、一条心、一条命干一件事
企业如何做到轻松管理，快乐赚钱

中国文史出版社



TUIBIAN
CHENGJIU NIWO

蜕变 成就你我

何阳◎著

中国文史出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

蜕变成就你我 / 何阳著. — 北京: 中国文史出版社, 2014.1

ISBN 978-7-5034-4752-5

I. ①蜕… II. ①何… 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 023248 号

责任编辑: 李晓薇

封面设计: 凤凰树文化

出版发行: 中国文史出版社

网 址: www.chinawenshi.net

社 址: 北京市西城区太平桥大街 23 号 邮编: 100811

电 话: 010-66173572 66168268 66192736 (发行部)

传 真: 010-66192703

录 排: 凤凰树文化

印 装: 三河市宏顺兴印刷有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 16 开

印 张: 9.75 字数: 123 千

版 次: 2014 年 9 月北京第 1 版

印 次: 2014 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 38.00 元

文史版图书, 版权所有, 侵权必究。

文史版图书, 印装错误可与发行部联系退换。



未来企业的核心竞争力

核心竞争力从专业角度进行阐述是群体或团队中根深蒂固的、互相弥补的一系列技能和知识的组合，借助该能力，能够按世界一流水平实施到多项核心流程。企业核心竞争力就是企业长期形成的，蕴含于企业内质中的，企业独具的，支撑企业过去、现在和未来竞争优势，并使企业在竞争环境中能够长时间取得主动的核心能力。

本书从其中两个大方面对企业核心竞争力进行了阐述。

一、人才方面

1. 领导者

就如同本书中所说的“偶像老板”。世界上凡是成功的企业，领导人都具有超强的个人魅力与影响力，个人品牌价值极高，如苹果的乔布斯、阿里巴巴的马云等。再看看你身边的成功企业，凡是员工誓死追随并疯狂努力为之工作的，都是个人魅力十足的老板。

2. 经理人

就如同书中所说的“接班人”。目前我国已经明显到了企业领导人新老更替的阶段，如联想的杨元庆接替柳传志、阿里的陆兆禧接替马云

等，老板奋斗一辈子，如果企业里没有一名合格的接班人，那么企业未来的发展是极其危险的。

3. 中层团队

现在已经不是一个单打独斗的时代，而是一个团队合作的时代。一支拥有超强战斗力的团队，对任何一家企业而言都是最核心的发展要素，引用本书中的一段话：“在学习型的经济发展时代，很多企业家都心存危机，通过不同的方式与时俱进，但往往忽略了你的中层是否和你一起成长与发展。有再好的思想，如果你的中层断层，听不到，听不懂，做不到，一切都等于零。小成功靠个人，大成功靠的是一群价值观与你高度统一的左膀右臂。企业家有再大的梦想，也需要有人帮你完成，无论团队的大小，有了核心中层，你的团队才会牢不可破。”

二、客户价值

书店里有很多关于团队管理与个人自传之类的书籍，但是很少在一本书中有这么多的客户及客户的员工将自己的亲身体验写下，为本书添柴，把来自一线的市场经验分享给读者，让人感动。通过这一点从另一个侧面来看何阳，她是如何让客户甘心为她这样做的呢？

对于这本书，我给读者一个基本的阅读思路。

首先，何阳是谁？她有着怎样传奇的经历？她拥有怎样的个人魅力？什么是何阳团队？何阳团队最新核心的文化是什么？假如将你的企业比作是何阳团队，你又在团队中扮演哪个角色？你的价值所在是什么？

如果您是一位老板，在这本书里，可以看到员工如何像追星一样崇拜老板，可以看到如何培养接班人，如何将人才最大化地激励创造绩效。

如果您是一名员工，通过这本书，可以学到如何融入您的团队，如何运用最基本的销售技巧创造最大的绩效，实现自己在团队中的最大价值。

如果您是一名讲师，通过这本书，您会看到一个人如何从平庸一步



步走向越来越大的演讲舞台。

如果您是一个正在苦苦找工作的求职者，通过这本书，您会豁然开朗，看清自己的前路，从而重新开始规划自己的人生。

如果，您只是在书店随手拿到这本书的幸运读者，那么，恭喜您，您将读到一个真实感人却又充满传奇色彩的80后女孩的创业故事。这本书，能让您从此走向别样的精彩人生。

目 录

Contents

第一章 如何成为偶像老板

不仅仅只有明星能成为偶像，老板也能成为偶像。他能让员工对其崇拜、为之疯狂、甘愿做任何事情。偶像老板就如同是员工的信仰、不管他在与不在公司，员工都会全力以赴的工作。偶像老板实现的是上下一心、无为而治，朝着同一个目标，各尽所能。

- 一、不可思议的目标..... 001
- 二、演说征服世界..... 003
- 三、领袖魅力..... 005

第二章 如何拥有及培养接班人

企业家之所以累，部分原因是企业没有好的接班人。

缺少甚至没有一个能为你分担、规划未来，做好现在、回顾过去，有爱、有担当、有使命感的二把手，缺少甚至没有一帮不是因为金钱在一起，而是因为梦想在一起的伙伴。

一、企业家如何拥有及培养接班人·····	006
二、企业中层成为独一无二的接班人的秘诀·····	007

第三章 如何培养及建设核心中层

在学习型的经济发展时代，很多企业家都心存危机，通过不同的方式与时俱进，但往往忽略了你的中层是否和你一起成长与发展。即使有再好的思想，如果你的中层断层，听不到，听不懂，做不到，一切都等于零。小成功靠个人，大成功靠的是一群价值观与你高度统一的左膀右臂。企业家有再大的梦想，也需要有人帮你完成，无论团队的大小，有了核心中层，你的团队才会牢不可破。

一、身先足以率人·····	018
二、战绩·····	023
三、复制及培养人才·····	024
四、思想的指引者·····	025
五、下属行为的鞭策者·····	026
六、部门及公司发展的策略建议者·····	027
七、结果式思维·····	027

第四章 如何打造具有使命感、有爱、有凝聚力的狼性团队

一个人有上进心，有责任心，懂感恩才会走得更远，一个团队也是如此，一个懂感恩，目标清晰，团结协作，拥有不达目的誓不罢休的拼搏精神的“狼性团队”，才能迈上更大的舞台。

一、文化·····	030
二、思想统一·····	039
三、原则至上·····	040
四、创新·····	042
五、欣赏·····	042
六、相信的力量·····	044
七、人情味·····	047
八、逆境心态·····	049
九、反省·····	052
十、末位淘汰·····	053
十一、帮助别人，成就自己·····	054
十二、客户见证·····	055
十三、何阳团队的成长·····	092

第五章 何阳的成长

一、爱让我坚强·····	127
--------------	-----

二、爱让我创造奇迹·····	130
三、爱让我站起来·····	132
后 记 我为何阳代言·····	136



第一章 如何成为偶像老板

不仅仅只有明星能成为偶像，老板也能成为偶像。他能让员工对其崇拜、为之疯狂、甘愿做任何事情。偶像老板就如同是员工的信仰、企业的灵魂，不管他在与不在公司，员工都会全力以赴。偶像老板实现的是上下一心、无为而治，朝着同一个目标，各尽所能。

偶像老板必备三要素：

一、不可思议的目标

没目标的人被有目标的人吸引，有目标的人被拥有不可思议的目标的人吸引。

企业老板为什么需要目标？因为在这个世界上，有 60% 的人没有目标；27% 的人目标不清晰；10% 的人目标清晰，但不够坚持；3% 的人目标清晰并坚持到底，所以成功。如果你想成为偶像老板，想做到无为而治，就需要确定自己的目标，坚定自己的目标，并且矢志不渝地向着目标前进。

目标是整个企业未来发展的方向，是所有员工奋斗的方向，是团队

所有家人拼搏努力前进的动力所在。没有目标如何能成就一番伟业？没有目标如何能让一批有能力、拥有超凡梦想的人才心甘情愿地跟随你做事业？没有目标如何能在未来的发展中让自己的企业立于不败之地？

当然，一个企业仅有目标还不行，一定还要拥有不可思议的目标。不可思议的目标能够让人热血沸腾，产生达成目标的渴望。我的老师安东尼·罗宾说：“人的大脑只能装两样东西：要么是恐惧，要么就是渴望。”一个人对于一事物如果有足够强烈的渴望，就会想尽一切办法去达成目标。

如果一个老板没有梦想、没有目标，他就无法吸引顶尖的人才去追随他。有这样一个企业，老板 A 只是以盈利为目的，没有梦想和目标，安于现状，觉得我为什么要那么累，那么拼搏，钱够花就好。但是，他从来没有考虑过，追随他的人及他团队的伙伴真正需要什么！他的团队中有一个优秀的员工 B，他不安于现状，想越来越好，看到自己的老板没有梦想、没有目标，他很痛苦。经过和老板多次谈话后，得知老板满足于现状，没有明确的长远规划，最后导致 B 失望地离开。

由此可见，盈利只是企业的一部分，优秀的领导人更应该具备责任感与使命感。一个人的成功不叫成功，一个人能帮助更多的人成功，那才叫成功。领导人的目标不是以盈利为导向，而是要以价值和贡献为导向。所以，企业家不单单是为了自己在做，还要为家人、团队及社会而做。如果你的梦想是帮助和成就更多的人，就会有更多的人来帮助及成就你实现梦想。有钱的人愿意把他的钱给你；有人脉关系的人愿意把他的人脉关系分享给你；有才华的人愿意献出自己的才华；比你拥有资源的人愿意把资源分享给你；甚至比你拥有好运气的人都愿意把好运分享给你。

1981 年 9 月，孙正义创建软件银行，资本额是 1000 万日元，办公室位于一间铁皮屋内，公司成员除了孙正义只有两名打工的职员，可以说是一穷二白，但是孙正义却兴奋地发表自己的就职演说：“5 年以内销售规模达到 100 亿日元。10 年以内达到 500 亿日元。要使公司发展



成为几万亿日元、几万人规模的公司。”两名员工认为老板疯了，他们选择了离开。但是孙正义却没有因为人们的不理解而放弃他的梦想和目标，1994年，他创办的软件银行在日本成功上市。

2011年9月22日，对于我来说，那是一个特别的日子，我就像一手创办了苹果帝国的乔布斯一样，也被自己创建的公司给踢了出来，瞬间感觉失去了所有。我没有钱、没有人脉、没有平台、甚至没有客户，几乎一无所有。当时唯一拥有的并且支撑我的就是对我不离不弃的家人们。当我决定要去新疆开课的时候，当我看到家人们靠在火车的硬座靠背上站五十多个小时的时候，当我看到新疆的客户们毅然决然地支持我们的时候，当我看到销售的女孩们为了签一个单陪着客户找ATM的时候，我深深地知道，为了她们，我必须设定好我的目标：我要帮助她们实现她们的梦想；我要第一个在行业内举办万人演讲会；我要在五个月内让全行业都知道我！认识我！了解我！就是这个目标让我重新站了起来，也正是由于这样的目标，我又吸纳了新的伙伴同我一起完成目标，同时为何阳培训的飞速发展奠定了坚实的基础。

一个企业家首先就是要设定自己的目标，并且知道为什么设定目标。只有这样，才会对跟随自己的人负责，才能帮助跟随自己的人实现梦想。

力克·胡哲说过：“人生不设限！”没有做不到，只有想不到。一个让人热血沸腾、不可思议的目标，讲出来只有两个回应：要么就是“切！”要么就是“哇！”

无论你那个不可思议的目标有多少人“切”你或“哇”你，都不要因此而放弃自己的梦想。因为只有你坚持，才会有人看得懂你的价值，才会有人为了你的梦想而买单。

二、演说征服世界

你知道全世界所有知名人物及企业家如何快速建立人脉、倍增营收吗？你知道如何领导、激励团队，在最短的时间内吸引所有人的目光吗？

国父孙中山先生通过公众演说，发起十余次革命起义，最终结束了中国几千年的封建统治！

美国总统奥巴马通过公众演说，宣扬自己的治国方针，拉近与人民的距离，最终成为美国历史上第一位黑人总统！

演说征服世界！演说改变命运！但是大多数中国企业家未能真正地理解演说的奥秘，以至于不会、不重视、甚至恐惧演说。

所谓团队，都是由不同的个体组成的，每个个体的思想都不尽相同，世上最难的事，就是把我的思想装进你的思想里。一个企业家，如果不会演说，你就不能把自己的思想表达出来；如果不会演说，你就不能高度地统一员工的思想；如果不会演说，你就不能更好地进行资源整合；如果不会演说，你就不能拥有忠诚的客户群体。

何阳培训在每次重大活动前，都有一个必不可少的项目，那就是战前动员，统一思想。我会在动员会上，通过演说告诉大家活动的重要性，通过演说调动大家的积极性，通过演说激发大家的能量。

我通过演说，展现了个人的魅力，吸引了一大批人才加入何阳培训；我通过演说，帮助了千千万万个企业家实现自我突破；我通过演说，让许许多多处于人生迷茫状态的年轻人将生命点亮；我通过演说，整合了行业内外知名的企业与我一起办峰会！

企业只有拥有了大目标，团队才会有小目标，团队小目标与公司大目标相结合，才能上下一心、轻松管理。上下一心源于思想统一，源于魅力演说。如果一个企业连思想都不能统一，每一个员工都有自己的小算盘，每天朝着不同的方向使劲，那么结果可想而知。

我不仅自己通过演说实现梦想，现在还帮助我的客户通过演说实现梦想。有的客户没有资源，通过演说整合来了资源；有些客户需要业绩，通过演说做到把话说出去，把钱收进来；有些客户缺少人脉，通过演说让很多比他有人脉的人来找他；有些客户团队缺少凝聚力，通过演说让他们的团队心往一处想，劲往一处使。



三、领袖魅力

领袖魅力分为影响力和领导力，领导力建立在影响力的基础上。约翰·麦克斯韦尔说：“衡量领导力真正的尺度是影响力。”

一次我和杨娜总监聊天，她告诉我，从我 2013 年改用三星手机并和三星集团合作后，发生了一件很有意思的事情——很多客户和员工竟然都改用三星手机了。杨娜总监也曾经无意间问他们为什么都改用三星？他们说：“何老师都用三星了，我们也得跟得上脚步呀。”甚至开玩笑讲，“我们觉得三星公司应该给何阳老师提成才对，因为是何阳老师带动我们用三星手机的。”难道这不就是“影响力”吗？

一个人说自己是领导者，不要看他的言辞，不要看他的证书，也不要去看他的头衔，而是要看他的影响力。约翰·麦克斯韦尔说：“领导力只有在追随者那里才能得到证明。”

第二章 如何拥有及培养接班人

企业家之所以累，部分原因是企业没有好的接班人。缺少甚至没有一个能为你分担、规划未来、做好现在、回顾过去、有爱、有担当、有使命感的二把手。缺少甚至没有一帮不是因为金钱在一起，而是因为梦想在一起的伙伴。

一、企业家如何拥有及培养接班人

1. 拥有不可思议，热血沸腾的目标

一个人看不到自己的远方是很可怕的，有了远方就有了人生追求的高度，而人一旦有了追求的高度，远方也就不再遥远。一个企业也是如此，企业家如果没有设定不可思议、热血沸腾的目标，那么就无法吸引与你共同目标的人才，企业也发展壮大不起来。你所拥有的一切，一旦丧失目标就会失去所有的意义。

2. 发现及吸引人才，并淋漓尽致地发挥才能

企业家要具备一双伯乐的眼睛，善于挖掘人才的潜能，知人善任，把合适的人放在适合的位置上，发挥人才最大的价值。



3. 合适的人历练着用，适合的人磨合着用

成功都是做出来的，不是“跳”出来的。

一年得其要领，

三年小有所得，

五年成为专业，

十年成为专家，

十五年成为权威，

二十年成为世界第一！

你愿意改写你人生的剧本吗？

等待只会错失，主动才能把握。

二、企业中层成为独一无二的接班人的秘诀

1. 信任

信任来源于时间和价值，作为企业的老板，选接班人肯定会选择那个跟随他多年而且还有战绩，并能带着企业持续发展的人，绝不会选择刚进公司或频繁跳槽的人。只有你付出了时间，在企业发展史上留下不可磨灭的足迹，才能成为被领导者看重并着重培养的人。

何阳培训的第二个打工者——杨娜总监，她追随我7年，付出了所有的青春和心血，在何阳培训发展史上留下了丰功伟绩，并推动何阳培训发展的脚步。当然并不是说你追随一个企业时间最长，你就是这个企业接班人的人选。如果你不思进取，停止不前，非但没有起到带动企业发展的作用，反而还阻碍了团队及企业的发展。那么，不管你今天是企业接班人还是中层，为了你上边的领导还有下边追随你的人，你都要不断修正自我，提升成长，做一个承上启下、带动企业发展的核心人物。

我是经朋友介绍结识杨娜总监的，我和她通过两次电话，经过交流，感觉她似乎有点能力，当时我这边活动多人员少，就想着让她加入公司。但等到第一次见面的时候，我真的有些失望，完全不是我想象中的那个