

<<出人头地>>

图书基本信息

书名：<<出人头地>>

13位ISBN编号：9787504466556

10位ISBN编号：7504466557

出版时间：2009-10

出版时间：中国商业出版社

作者：祝和平

页数：302

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<出人头地>>

前言

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。

<<出人头地>>

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 只是想得太浓 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。

<<出人头地>>

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！

完美得我一直只能在电视里仰望，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？”

<<出人头地>>

” “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。

<<出人头地>>

内容概要

农村少年胡亥由于不甘人下，随着南下潮到了广州。

但这里并不是他想要的天堂，他没有学历，没有关系，连一份糊口的工作都找不到。

他受辱于恶治安，遭遇黑中介，做搬运工，几经艰辛，受尽磨难。

其后进入营销行业，从一个跑街业务员做起。

他业绩突出，却因不懂职场哲学，一次次和升职无缘；他相信友谊，却在利益面前被朋友出卖；他相信爱情，可爱情却在他最艰难的时候背叛..... 他被派往一个又一个最差的团队，但都通过努力在最短时间内提高了团队的业绩，他终于成了职场明星，众人偶像，却不知道更多的职场陷阱在恭候着他

。最终，他在短短的两年里连升十级，从一个一线员工当上了千人团队的总经理，所有的积淀都在一个属于自己的平台上爆发.....

<<出人头地>>

作者简介

祝和平 十余岁孤身闯江湖，从事过数十个工作，足迹遍布数十个城市。
遭遇过大多数求职者经历过的骗局与苦难、煎熬与阵痛。
二十二岁进入营销业，二十四岁恍然大悟，开始策划人生，并为之奋斗。
二十八岁成为业内知名职业经理人、培训师、某知名大学客座教授，并创建了自己的文

<<出人头地>>

书籍目录

楔子 培训师和他的绯闻女友第一章 落魄南国 一、流落街头 二、桥洞惊梦 三、凉亭惊梦 四、黑厂 五、穷困潦倒 六、天不绝人 七、南国暴力事件第二章 艰难求生 一、职介疑云 二、求救 三、大年三十的搬运工 四、走向营销路 五、第一节营销课 六、第一次营销 七、漂亮的第一单第三章 梦想在歌唱 一、物流业初体验 二、艰难的业务和多情俏文员 三、打开销路 四、当上业务主管 五、兼职第四章 闯进传媒圈 一、传媒圈初接触 二、授徒 三、遭遇零业绩 四、一鸣惊人第五章 职场暗战 一、暗涌 二、乱局 三、暗战 四、激斗 五、危机与希望 六、悬念 七、冷箭 八、真相第六章 永不言败第七章 情感危机第八章 初战京师第九章 渐入佳境第十章 我是NO.1第十一章 一路高歌第十二章 激情无敌第十三章 一半海水一半火焰第十四章 从技巧到品牌

<<出人头地>>

章节摘录

天亮以后，我们不是被饿醒的也不是被冻醒的，而是被鸟的叫声吵醒的。人真的累了什么样的状况下都会睡着。

醒来以后，四个包都还在，心里顿时踏实了很多。

其实我知道这些东西送人都没人要，但对于我们而言这却是全部家当，如果这点东西都没了，不知道我们以后怎么办。

其实也不仅仅是家当的问题，在心灵上，也是一种寄托，至少还不是真正意义上的一无所有，虽然区别并不大。

我坐起来看旁边的小明，他也醒了，两个眼睛睁着，愣愣地看着天空。

我不知道他什么时候醒来的，也不想问他在想什么。

我心里明白，他一定在担心，也一定觉得茫然无助。

我毕竟比他在外面多跑了两年，虽然也很害怕，但是当哥哥的，如果我都没了主意，。

小明估计就崩溃了。

招呼小明起来，我们提着包下山，在凉亭下面没多远有个厕所，我们进去洗了把脸。

然后我们再次到了染厂门口，等了一个多小时，发现根本没有进出的人。

我们提着包继续往回走，街上的人比昨天多了些，我和小明这样的人在这样的地方每天都有，没有人会感到惊奇。

到了昨天晚上待过的江边，看到路边有个吃饭的小店，我们进去叫了两盘炒牛河，花了十块钱。

吃完以后，和老板娘商量，我们要去找工作，想把包放到她这里，她同意了。

这样我们就不用再提着四个沉甸甸的包走，整个人都轻松了很多。

这一天我们跑遍了整个大岗镇，所有的厂几乎都没有开工。

我们没敢多花钱，渴了就找自来水喝，中午饿了就在路边一个卖快餐的地方吃了最便宜的两份快餐，花了六块钱。

找不到老乡，找不到工作，眼见钱没有多少了，我们也越来越着急。

晚上回来以后，我们去小店吃了东西，再次跟老板说第二天来拿包。

当天晚上我们依旧回到山顶上去睡觉，这个晚上除了冷，没有其他的事情发生。

<<出人头地>>

媒体关注与评论

这不仅仅是一本好看的小说，更是一本帮助年轻人成长的奋斗胜经。
我在主人公胡亥身上看到自己当年创业时的影子。

这是一本值得每一个渴望成功的年轻人用心研读，并置于案头、放入行囊时时参考的书。

——宅急送原总裁 陈平 这是一本比《士兵突击》更具有普世意义的奋斗宝典，主人公的经历不简简单单是一个人的奋斗，更代表了广大的草根阶层。

本书也更像一本成功培训宝典，作者借主人公的经历教你如何规划你的人生，并一步步实现目标。

——全球500强Glu Mobile中国区经理 Kevin 这是本小说，但同时也是段真实的成功奋斗经历。

因为真实，所以实用。

它可以让所有渴望成功却抱怨没有机遇的人汗颜，同时又是一本深入浅出的营销入门培训指南。

它将教会你如何勇敢面对自己的人生，如何成为营销高手，如何管理一个优秀的营销团队；另外它还是一本创业者指南，让想创业的读者在这里学到如何创业，如何整合资源，并成为商界精英。

——腾讯·大渝网总裁 李春燕 这是一个草根的奋斗传奇，也是一本青年成功指南。

作者用其真实的经历告诉读者，成功没有偶然，只有坚持不懈的努力才能实现。

同时作者还用自己真实的经历告诉读者，学历、背景、关系都不重要，重要的是如何规划人生，如何奋斗才能取得成功。

——四川在线总经理 彭忠

<<出人头地>>

编辑推荐

宅急送原总裁、全球500强Glu Mobile中国区经理、腾讯·大渝网总裁、四川在线总经理陈平，Kevin He，李春燕，彭忠 心动激赞的职场励志小说 他的成功比许三多更有参考价值，一线员工跻身管理层历程揭秘 即使跌倒一万次，也要第一万零一次站起来因为从未放弃理想因为我要出人头地。

两年内连升十级，从一个无学历无背景的搬运工到年薪数十万的企业高管，如此惊人的蜕变他只用了短短的两年。

<<出人头地>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>