

<<草根男人职场成功学>>

图书基本信息

书名：<<草根男人职场成功学>>

13位ISBN编号：9787535151575

10位ISBN编号：7535151574

出版时间：2008-9

出版时间：湖北教育出版社

作者：李艺林

页数：222

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>

<<草根男人职场成功学>>

前言

成功没有顶点“李艺林”三个字在我手机上使用率不高，平时更多的是在他的作品里看到。

网上交流时他喜欢用“大李”这个名字，但我又上网不多。

不过，不管如何，我们每年总有几次联系。

我一直习惯地称呼他“艺林”。

半个月之前，我知道他在湖南老家的企业里做一个与文化有关的项目。

艺林是文化人，做媒体时也是财经杂志，对企业熟悉，因此，把文化灌输到企业是他的强项，这或许就是他人生最后一站的立足点。

说到我与“艺林”的关系，源于我们各自对“成功学”的痴迷。

本来我俩素昧平生、互不相识，却因为他当时在《成功》杂志社当记者、编辑，而碰巧我给《成功》杂志社写了一封信。

2000年是一个非同寻常的年份——20世纪的100年将要在此画上一个句点，21世纪的100年将从这里开启新的一页，而世界对新千年的希冀，更是令每一个国家、每一个民族、每一个社会成员都陶醉在对新世纪的喜悦与无限的憧憬之中。

毫无疑问，这是一个承前启后、继往开来的历史契机，更是一个对新的明天寄予的成功预言。

上个世纪90年代，西方的成功学说趁着一股强劲的人际关系经营活动(直销)，在一夜之间传遍中国的大江南北，以至于堂堂的中华子孙中不乏弄不清孔子与《论语》、老子与《道德经》的关系，但拿破仑·希尔的《思考致富》、戴尔·卡耐基的《人性的弱点》，却是满街遍地卖得红红火火。

“成功”两个字，突兀之间从一片沉寂的海洋之中掀起了一道光亮，将“你有无限的潜能”、“人人都能成功”的希望之火，在每一个人心底的地平线上悄悄地点燃……当我从一次次的成功讲堂上，亲眼看到那些曾经盲目生活的人们重新构建起自己的梦想，当我从一场场训练营的分享课上，看到那些曾经意志消沉的人们重新点燃了生活的激情，我觉得“成功学”对我们这样一个有着五千年历史的中华民族太有复制的意义了，如果13万万中国同胞人人都抱定“国家兴亡、我之责任”的坚强信念，何谈我中华民族不能在我辈兴旺发达、蒸蒸日上？

我以为能够铁肩担道义的首推《成功》杂志。

于是，我以“铁血教授”的名义给《成功》杂志社以及当时全国所有的《成功》杂志的分支机构寄去了一封信：建议由《成功》杂志牵头，在全国范围内开展一次“成功演讲大赛”，将获得前10名的选手集中起来，来一次“成功演讲万里行”——到全国的中心城市，尤其是到各大知名高等院校去做巡回汇报演讲！

一晃八年过去了，我和艺林从我邮寄给《成功》杂志社的那封信开始建立联系，到2001年我第一次在艺林当年负责的《成功》杂志“成功俱乐部”的栏目中，以“铁血教授”的名义登出第一篇“科学人生”的文章，我们的友谊得到了长足的发展，而艺林自身在职业历练、笔耕不辍中，呼啸奔腾、满蹄芬芳……我读过艺林的《策划师的八宗罪》。

作为艺林自己当时也身在“策划师”的圈子里，却能对当年的“点子世界”横挑鼻子竖挑眼，以犀利的笔锋直陈自己的胸臆，甚至对自己昔日朋友的经营项目点名道姓，不留半点情面。

说心里话，我当时是为艺林捏着一把汗的，那是因为人情；至于艺林那种敢于直陈时弊、仗义执言的勇气，我是打心眼里服气的。

艺林是个杂家，杂到什么都写。

他最有意思的是，毫不隐讳自己的杂，在天涯的博客名竟然是“杂家大李”，打出的广告词也让人惊愕：“是杂家，不是杂种”，有一种放荡不羁、桀骜不驯、自我嘲讽的味道，或者说是傲气。

艺林的“傲气”更体现在他的小说《决不阳痿》中。

这个小说里，他塑造了一个“保钓敢死队”，敢死队里还塑造了一个教练。

而这个教练他竟直直地把我的“铁血教授”之名用上；且还把我塑造成牺牲了——真乃让我恨之喜之而哭笑不得。

不过，我还是得感谢他，因为我成了他作品中的英雄——带队收复钓鱼岛，流尽最后一滴血。

其实，另一面，我何尝不知，这是艺林个人民族情结的彰显，也是他国家主义英雄观的坦露，我更知

<<草根男人职场成功学>>

道，借助“决不阳痿”与“铁血教授”的底蕴，他坚定不忘的是中华民族强大的信念，他是一个敢为天下先、甘为民族洒下汗血的汉子。

不论是他在《红涩》(即将出版)里深深的社会忧患意识和人文关怀，还是在《中国需要成功学》、《平民老爸，非凡儿子——一个个性化教育的成功案例》当中的高瞻远瞩、满腹经纶，那都是他对生活的倾情关注，对成功理念与思想的讴歌与颂扬，他既是生活中的一位大哥与兄长，也是弱者或者说是草根们值得依靠的肩膀；他同是嫉恶如仇、能为朋友两肋插刀的义士。

诚然，他那坚实的躯体不失男子汉的伟岸(他确实长得高大)，但也常常流露出温馨、纯情与羞涩……这“职场成功学”看起来是他有意发掘的一条成功传播之道，而事实上，是他做过许多种职业的总结。

这种总结，我想，正是对刚刚步入社会和步入社会后处处不如意的青年们的最好的成功励志；也是正如他在《平民老爸非凡儿子》一书的自序中说的——“活的成功学”。

正如艺林在作品的开篇中写道：“成功没有顶点。

对学历低、生活在社会底层的人来说，不断学习、每天进步就是最大的成功”。

这既是他个人的体验，也是我最真切的感受！

文厚精2008年7月17日晚于香港(文厚精：铁血教授，“科学人生”倡导者，著名成功激励大师，中国十大演讲家)

<<草根男人职场成功学>>

内容概要

程咬金生活在楚湘之地的一个小城市。

他原本是教书的，中专毕业后，一直在一个小学拿着二百元一月的工资，名为教书育人，实则整天为班级拉名次、自己多拿两个奖金而苟活，过着扭曲而清贫的日子。

程咬金二十三岁结婚，当年就做了父亲。

可是，三十一岁那年，也就是他女儿八岁的时候，他那在一家私营企业做业务的老婆，跟人跑了……

<<草根男人职场成功学>>

作者简介

李艺林，湖南岳阳人。

二十年的工作经验中，第一个轮回做企业办公室秘书、办公室主任，后自荐跑推销，拉业务，“逛”遍广州、深圳、东莞大街小巷，可谓说尽千言万语；第二个轮回从事财经杂志编辑、记者、记荅部主任、主编，全国各地采访，结交知名企业，可谓跑遍万水千山；第三个轮回重回企业，从事文化建设、职场励志培训、营销策划、企业管理、品牌传播等，可谓在熬夜、加班中历尽千辛万苦。

钱没赚多少，似小沟小河，经验倒是积满一身，如江河之水。

现为深圳市某文化传播有限公司总经理，浪漫大学网、智业学院网校校长。

出版的个人专著有《中国需要成功学》（成功励志）、《策划师的八宗罪》（财经评论）、《平民老爸非凡儿子——一个个性化教育的成功案例》（教育励志）、《决不阳痿》（文学小说）等。

<<草根男人职场成功学>>

书籍目录

楔子第一章 责任 店铺小老板 个案：坚强不屈的二战英国首相丘吉尔 黑社会 个案：邓小平的“三起三落” 涉足传销 个案：革命的先行者孙中山的两次过失 个性教学 个案：皮埃尔·居里父亲的特色教学 车祸 个案：海伦·凯勒——不幸创造奇迹第二章 程咬金闯世界 500元 个案：漂泊带来独立个性的伯格森 生气，是用他人的过错惩罚自己 个案：温和的英国人和从容的美国人 幸福在哪里 个案：原一平的幸福推销 献血与抓贼 个案：肖洛霍夫养父的爱心 批斗会 个案：唐戈隆——带着外婆打工第三章 从秘书到总经理 老板秘书 个案：谁敢瞧不起我拿破仑 辞职 个案：美国成功企业家的特征 文凭 个案：赵美萍——小学文凭成《知音》杂志名编 证明 个案：古代以德报怨的故事 女朋友 个案：失恋后奋起的流浪汉 公寓楼 个案：毛泽东的节俭 策划总监 个案：比尔·盖茨的一张名片

<<草根男人职场成功学>>

章节摘录

店铺小老板程咬金生活在楚湘之地的一个小城市。

他原本是教书的，中专毕业后，一直在一个小学拿着200元一月的工资，名为教书育人，实则整天为班级拉名次、自己多拿两个奖金而苟活，过着扭曲而清贫的日子。

程咬金二十三岁结婚，当年就做了父亲。

可是，三十一岁那年，也就是他女儿八岁的时候，他那在一家私营企业做业务的老婆，跟人跑了，消失在遥远的北方——地图上都找不到的一个小镇，替人看管小厂，当起了她一辈子都梦寐以求的老板娘。

当程咬金的老婆要把女儿带走、让人家后爸来做监护人时，程咬金拼命地把女儿截留了下来。

从此，程咬金生命的血液里就只有女儿，女儿的人生世界里也只有她的父亲。

他们相依为命。

那一年孤单地过完春节后，程咬金辞掉学校的工作，决定开一个小店，因为他预算这个小店开起来后，一个月至少可以赚1500元。

最主要的是，他对已经懂事的女儿说：“看，爸爸也可以当老板了！”

”女儿拍着手喊：“爸爸当老板啦！”

爸爸当老板啦！”

”女儿虽然懂事，虽然高兴，却并不知道她的父亲在和负心的妈妈赌气，当然也不会明白在这个世界上，当一个男人的人格受到侮辱和挑战时，他唯一能做的就是接受挑战并给予还击，以此证明自己的男儿气概。

教授点评：引言——当爱已成云烟，当婚姻大厦已经坍塌，好男人放负心人一马又有何不可？

但男子汉的责任是永远的。

地球上许多柔弱的肩膀尚能担当起家庭的重担，何况七尺男儿！

何况是堂堂正正的程咬金！

自己的骨肉，又何患让他人来抚养？

自己的心肝宝贝，又怎忍心从此海角天涯！

结论——男人要放得下；男人要把责任感放在第一位。

这个小店地处不久就要搬家的新火车站附近，名叫廖家坡。

虽然是小店，程咬金却给其取了个大名——“宏伟商行”。

其实，“商行”是程咬金取的名，“宏伟”两字并不是他所取——他是配合楼上的宏伟旅社而进行的品牌统一（他非常佩服自己那个时候就有了品牌意识）。

小店要真说小，又不小，它占据着房子的一层——这一层是从楼上那个开旅社的小学同学那里租来的，而程咬金的同学又是从房东那里租来的。

分租出来后，同学加了程咬金的租价，但他认定了这个地方未来生意红火，那么，他做大事的程咬金就并不计较这个。

廖家坡虽然离马上要开通的火车站近，但因为火车站毕竟还没有开通，一切百废待兴，虽然建了一些房子，但还是农村、农民式的结构和形状，在此生活的人也确实是刚从农民“升级”到城市居民的，生活习惯跟农民没有两样。

不过，当程咬金到那里开店的时候，已经有一个进城个体户自发形成的旅社圈——开了十几家旅社（因为长途汽车站也在附近），并且不断地还有人觊觎着这块风水宝地，不断地有人跟房东谈价砍价，不断地有人放鞭炮开张。

程咬金就看准这一点，决定第一首要的是装公用电话，第二是卖毛巾、牙刷之类的生活用品，第三是买进冰箱，零售冷饮。

装电话是颇费周折的。

当时，这个地方不通电话，电信部门的电缆线还在六百米外的巴陵大道上，要把线拉进来，别说人家“电信老大”要程咬金出那六百米的电线钱，甚至还没有人愿意帮他拉。

后来，程咬金通过一个亲戚引荐，找到在电信工程队工作的小伙子，送了一条白沙香烟，总算是解决

<<草根男人职场成功学>>

了——弯弯曲曲地把那根能通话的线拉进了他的“宏伟商行”。

电话拉进来，每天生意兴隆，回call机（那时一个城市还没有几个人用得起那种叫“大哥大”的手机，都用传呼机）的，扣市话聊天的，外地住店打长途的，还有那些旅店里面的“三陪”专门与某某老板谈情说爱的。

程咬金一个月要交电信部门将近两千元话费，但他至少能赚一半，还有，那些拉客的小姐特别喜欢冷

饮和零食，程咬金几乎每天都要到批发市场进货。

当然，进货勤的原因还因自己本钱小，流动资金短缺，只能是少进货，勤跑腿了。

生意出奇地好，程咬金很高兴，觉得好日子离自己并不像是天边的云彩一样遥远。

随着夏天的到来，冰箱的容量太小，他进货更勤。

那个时候，周围的人只看到他忙里忙外、跑进跑出的身影，已经看不到他悠闲地坐在店门前一边晒太阳，一边读小说了。

而且，他不再像在学校上班时那样，上边长衣长裤，下边袜子皮鞋，而是一双拖鞋，一条肥仔裤，一件背心，有时甚至根本不要背心，把早已晒成古铜色的身子骨朝外裸露。

当时要是学校老师或者是和他一起办过文学社的文友看见了，定会惊得目瞪口呆，并来一番生活磨砺人的感叹。

教授点评：引言——创业时代，雄心壮志者颇多，但血本无归者频频。

归其一点，无外乎浮躁、好高骛远，想一下子吃成胖子，手里点大把大把的钞票，而不能沉下心来做容易做的小生意和开不易亏本的小店铺。

但开店也要谋略。

程咬金毕竟是教书的，读过一些书，他知道在未开通、但马上要开通的火车站旁边开店有着租金少、货物卖价高的好处；甚至，他趁电信部门的电话电缆线还没有拉进来之际，找关系把电话线拉进来，方便了周围的住户、住店的旅客，自己也赚了钱。

生活中，往往许多人拉不下面子来跟顾客斤斤计较，为一件货赚一毛两毛钱而拼死拼活。

“大事做不来，小事又不做”几乎成了当今人的通病。

而我们的程咬金穷则思变，他不但愿意做，简直豁出去了。

结论——成大事者须先从小事做起。

程咬金去进货或者有其他事情的时候，是他的母亲帮他看店子。

但母亲老了，总是帮他弄错，不是卖便宜了，就是卖贵了，尤其是对于现代化的电话设备，母亲不管人家打多久，不管是长途还是市话，都收一元钱，让程咬金哭笑不得。

不过，可喜的是，程咬金那五岁启蒙、现在开始读二年级的女儿特聪明，她守店子时谁也欺负不了她，只要程咬金告诉过她价格的，她就忘不了，而且口算也快，不像父亲程咬金对文字敏感，对算术却弱智。

但女儿小嘴巴却馋得很，星期天帮父亲守店子时，几乎每两个小时要吃一个冰棒。

上学回来时，第一件事就是先拿冰棒吃。

一天晚上，女儿做完了作业，程咬金以商量的口气对她说：“青青，帮爸爸去看一个小时的店子，爸爸今天又发现了一个新闻素材，想写篇新闻稿给市晚报。

”程咬金从读初中时起就迷上写新闻通讯，每年总要写一些文章在市晚报和电台发表。

所以，每一次，程咬金说要写稿子，女儿就知道爸爸做的事不简单，总会欣然应允，并非常乐意去当她的老板。

但女儿又回转来，郑重地对程咬金说：“爸爸，那我可不可以多吃一个冰棒？”

程咬金说可以。

程咬金自从带着女儿开始，就从不呵斥女儿，更不大喊大叫，并且对女儿提出的要求几乎是有求必应。

但当一个小时后，程咬金写好了新闻稿，并用信封封好，让女儿第二天帮他带到学校门外的邮筒投放时，女儿多要的冰棒还没有吃。

程咬金于是问女儿，是不是忘记了。

女儿却说：“爸爸，我今后再也不吃了。”

<<草根男人职场成功学>>

我要学彬彬，他从不吃零食，替爸爸节省钱。

我的爸爸太辛苦，我的爸爸一天到晚做生意，还总是抽空写稿。

我是女儿，我要关心我爸爸！

”女儿说得挺认真。

女儿正在看一部电视剧。

她所说的彬彬就是电视里面的一个小朋友。

程咬金非常感动，鼻子好一阵发酸，有一滴泪将要掉出。

他抱着女儿的头，吻着她柔柔的头发说：“好青青！

爸爸爱你——你可以吃，但今后少吃冰棒，多买有益的书看。

”“那我可以买《白雪公主》的图书吗？

”女儿回房睡觉前，问程咬金。

程咬金点点头。

女儿便高兴地、一蹦一跳地跑开了。

女儿去后，程咬金全心照顾顾客，并沉浸在将来把店铺开大的美好梦想里。

可又谁知，他的这个店铺有一天突然被转让关门。

教授点评：引言——生活虽然很累、很乏，尤其是程咬金这样的男单亲家庭，但生活还有很多稀释累的元素，催化乏的分子。

有了它们，生活又会很美好、很温暖、很幸福。

这就是亲人之间的互相体贴和关怀。

这种体贴和关怀，将是人生奋斗的巨大力量和源泉。

结论——男人要给人温情，男人同时需要家庭温馨。

教授教案道理：男儿当自强。

生活就是战斗，人生就是战争，好男儿要有随时准备战斗、打赢这场战争的决心。

决不能让自己轻易放弃和被打败。

面对压力和屈辱，男子汉要坚持的八条原则有：1.相信自己，决不能自己把自己打败。

一个人的胜利往往是意志力的胜利。

2.藐视对方，把敌人想成是纸老虎。

最好是把纸老虎画成画贴在墙上。

3.在心中反复念：我什么也不怕，我是最棒的！

并把《男儿当自强》的歌曲大声放出来，跟着唱，特别是早晨起床和晚上睡觉前那一刻。

4.去看一场争斗激烈的球赛，也可以打开电视看西班牙的斗牛，想象自己的生活就像那条被戏弄的牛，但牛总是不服输，也不放弃，直到斗死。

5.尝试到一个陌生的街头或酒吧去找一个陌生而漂亮的女人聊天、喝酒。

6.不要吝啬一场戏票钱，去豪华电影院看一场《第一滴血》那样的美国大片，也可把《亮剑》的电视重新翻看一遍，寻找自己作为男人的力量。

7.作为男人不要轻易跟人诉说自己的委屈和不幸，最好离家出走几天或者去一个陌生的城市，尝试发现新的环境，寻找新的生活。

8.不要酗酒，但可以每天喝一瓶啤酒，让酒精的威力燃烧心中的激情，但不烧昏头脑。

个案：坚强不屈的二战英国首相丘吉尔谁都不能否认，二战的彻底胜利跟丘吉尔这位英国斗士息息相关。

1940年6月13日，英国首相丘吉尔携爱德华·哈利法克斯和伊斯梅将军应邀来到法国。

马克思·比弗布鲁克勋爵也自愿前往。

飞机在飞到图尔上空时，发现图尔机场弹坑累累。

丘吉尔的飞机和所有的护航机安全着陆后，却发现机场上没有人欢迎他们，也不曾有人在希望他们来。

他们自己从机场卫戍司令处借了一部军用汽车，驱车进城，开往市政府。

据说法国政府的总部就设在那里，可他们到达后，那儿竟然没有一个重要人物。

<<草根男人职场成功学>>

这时已快下午两点了，丘吉尔一行早已饥肠辘辘，可法方竟没有为他们安排午餐。

他们只好自己想办法解决肚子问题。

堂堂英国首相竟被弄到如此地步，可见战争是多么的残酷！

他们开车穿过难民拥挤的街道，找到一家咖啡馆，但已经关了门，经过一番解释，店主才开门，给他们弄了一顿午饭。

饭后，丘吉尔回到市政府。

不久，雷诺也来了。

雷诺告诉丘吉尔，军方的意见是应当趁法国还有足够的军队维持到和平来临的时候，要求停战，并接着说，内阁会议曾在前一天指示他问一问：如果发生最坏的情况，美国将采取什么态度。

他自己深深知道这一庄严的誓约：任何盟国之一都不能单独媾和。

法国的魏刚将军和其他一些人则说：法国已经为共和国的事业牺牲了一切。

他们已经什么也没有了，不过，法国也已成功地大大地削弱了我们共同的敌人。

在这种情况下，如果英国不承认在力量上已无法继续作战，如果还希望它打下去，从而使法国人民任凭那些玩弄手法牵着被征服的各国人民的鼻子走的无情专家们的摆布，陷入必然的堕落和恶化的境地，那将是使人感到震惊的。

丘吉尔说：“大不列颠认识到法国已经遭受和正在遭受的牺牲是多么巨大，现在该轮到英国来作出牺牲了，英国对此已有所准备。

英国人只有一个念头：打赢战争，消灭希特勒法西斯主义——我确信，英国人民有能力忍受一切，坚持下去，反击敌人，取得最后胜利。

因此，我希望法国从巴黎以南一直到地中海继续战斗下去，如果必要的话，我们从北非进行战斗——无论情况如何，英国都要继续战斗；英国并没有也不会改变它的决心，决不讲和，决不投降，对它来说不战胜毋宁死！

（资料来源：曾莉等著《丘吉尔》，中国少年儿童出版社2004年2月版。

）黑社会随着新火车站在那一年的国庆节期间开通，廖家坡各种开店的多了起来，竞争越来越激烈，更要命的是，因挨着火车站，三教九流的人都有，这里陡然复杂起来，每天都有打架，每天都有旅店老板强行拉客，每天都有旅店里的姑娘做笼子让外地旅客上当，程咬金由此小心翼翼地，甚至是如履薄冰地接待每一个照顾他生意的人。

程咬金的门店地形好，生意还是很红火。

但是，他的门店有一个巨大的缺失，那就是：每一个上二楼的都必须经过他的店面，而且是唯一的通道，而住旅店的人经常是三更半夜有人进，天不亮又有人出，程咬金整个一楼似乎成了单位的传达室，而他便成了每天帮人开门的门卫。

有那么一两次，程咬金说了几句有怨言的话，楼上的同学不怎么畅快，但毕竟是同学，他们没有吵架。

可是，有一天，程咬金却为此遭了打，遭了他人的暗算。

一天晚上，大概是十二点多，程咬金的店子已经打烊，他也早已进入梦乡。

突然，外面有人把卷闸门拍得震天响，程咬金没好气喊：“谁呀！”

”心理不舒服，但还是开了门，放那人进去，也并没有看他是谁，长得什么样。

第二天上午十点多钟，突然一个长得很凶的的男子从楼上下来，不分青红皂白就给程咬金脸上一拳，边打嘴里边骂：“你他妈的昨天开门干嘛那么晚？”

你知道我是谁吗？”

”当第二拳打过来的时候，程咬金的手已经抓住了他挥过来的拳头，忍痛责备道：“你干嘛打人？”

”“我就打！”

”那人嚣张地叫。

程咬金来气了，见他那样蛮不讲理，并且伸出手来还要打，于是顺势右手一挡，左手一抱，脚一拌，把那人放倒在地。

说实在的，那人的个头和身材明显比程咬金小，要打赢他须另世投胎。

这时，楼上同学奔下来了，他扯着程咬金的手臂说：“你快松手，他们是有名的混混，是黑社会的，

<<草根男人职场成功学>>

他老大就经常住我们旅店，现在就在。

你快放手！

”事实上，同学不说，程咬金也要放手。

这是在他的店子里，不能，千万不能打架，打坏了商店的货品怎么办呀？

于是，程咬金跑出店门，那混混追了出来，撕扯着他，拳脚乱挥，程咬金没有还手，使劲躲避着。

但是，程咬金后背重重地挨了一拳，侧身一看，原来又冲来一个小混混，显然是一伙的。

这时，程咬金的脑子里蹦出一个既明智又愚蠢的想法：那就是任他们拳打脚踢，能躲就躲，能跑就跑

。唯一一条就是，决不能让他们没打着人时找店子里的货品出气。

那样的话比打着程咬金还心疼。

两个黑社会的混混大概是打累了，也许觉得打得够狠的了，一会儿后住了手，骂骂咧咧地上楼去了。

程咬金这时已经鼻青脸肿、眼角充血、鼻子流血了，但他忍着，当然不会哭，只是狼狈地在众人围观下躲进了店子里面。

母亲哭着一边用热毛巾替程咬金擦拭满脸的血污，一边说：“你怎么那么傻，任他们打，最后跑都不跑了，你又不是铁打铜铸的！”

”程咬金忍着痛说：“妈，你没看出来吗？”

他们不打伤我是不会善罢甘休的。

就是我跑脱了，你和青青跑不脱啊！

店子里的东西跑不脱啊！

”

<<草根男人职场成功学>>

媒体关注与评论

喜欢程咬金这样的男人，有爱心、责任心、上进心。

——天涯网友“一珞一”生活就是一次次的强奸和嘲笑。

苦难来到的时候，往往自己并不知道。

承受着，快乐着，奋斗着。

——看了楼主的文章，给了我这样的感觉。

——天涯网友“距离8公分”读了程咬金，我停了好几天的电话营销又开始了，虽然仍是有很多人下买帐，但我不气馁。

前两天去客户那里没有谈妥业务，他们的合作条件比较苛刻，本来挺灰心的，但一想起程咬金，我觉得自己的困难算不了什么，我将继续自己的业务。

果然，昨天一个陌生电话打过来，我的机会就来了。

从此我将投入新的战斗，马上着手建立团队，同时还要学习韩语，我不会浪费老天给我的机会，和程咬金一起奋斗！

谢谢程咬金一直给我信心！

——天涯网友“缅甸红”写得很不错！

正确的思维方式是成功的关键，特别是程咬金每次受到屈辱和挫折的时候，都可以冷静理性地找到解决问题的方法，值得借鉴！

——天涯网友“爱情事业两手抓”每天都看，很有思考价值和励志价值，我把此书稿打印出来给我部门的同事欣赏，希望能通过此文章让他们有些思想上的进化，再次感谢您！

——天涯网友“在电线竿跳舞”

<<草根男人职场成功学>>

编辑推荐

《草根男人职场成功学:程咬金篇》不屈服于残酷的现实，超越自我，告诉您活的成功学。学历偏低、生活草根的人，不断学习，每天进步就是最大的成功。

著名职场激励大师铁血教授鼎力推荐！

《草根男人职场成功学:程咬金篇》讲述了程咬金勇敢地放弃公职，直面陌生的职场，沉沉浮浮的艰辛职场生涯。

告诉我们，不是很聪明的人，哪怕是从事着卑微职业的人，也可结合自身特点，务实的从基层做起，从而不断学习和进步，最终也能够成功。

<<草根男人职场成功学>>

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>