

智读汇·名师书苑

吴帝聪 著

成功就是

走直线

百度……以走直线！”

联合……商之神吴帝聪说：“成功就是

少走弯路……是开窍还是走弯路？本书为您详尽披露……

美国前总统克林顿谈判顾问

罗杰·道森

《秘密》首席主讲人

鲍勃·普罗克特

亚太地区商业模式第一人

林伟贤

世界第一房地产销售大师

汤姆·霍普金斯

爱国者董事长

冯军

联袂推荐



中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

智读汇·名师书苑

成功就是少走弯路

吴帝聪 著

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功就是少走弯路 / 吴帝聪著 . —北京: 中国财富出版社, 2014.8

(智读汇 · 名师书苑)

ISBN 978-7-5047-5304-5

I . ①成… II . ① 吴… III . ①成功心理 - 通俗读物 IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 165092 号

策划编辑 丰 虹

责任印制 方朋远

责任编辑 丰 虹 景迷霞

责任校对 饶莉莉

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部) 010 - 52227588 转 307 (总编室)
010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京亿成盛源彩色印刷有限公司

书 号 ISBN 978-7-5047-5304-5/B · 0399

开 本 700mm×1000mm 1/16 版 次 2014 年 8 月第 1 版

印 张 13 印 次 2014 年 8 月第 1 次印刷

字 数 198 千字 定 价 38.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换

内 容 提 要

百度公司创始人李彦宏曾说过：“人生可以走直线！”“80后”实战派讲师吴帝聪说：“成功就是少走弯路！”是异曲同工，还是英雄所见略同？本书通过一个个鲜活的案例阐述了人生少走弯路的十大要点：目标驱动、持续学习、聚焦专注、优先行动等。同时，作者通过向几十位全世界顶尖大师学习，结合自己多年的思考与总结，将自己所学和众多成功者的经验与大家分享，旨在帮助更多的人在追求成功的道路上少走弯路。

前 言

多年来，你所寻找的成功为何迟迟没来

最初想写本书是源于一次开车的经历，加之后来很多学员问过我类似的问题：“为什么长久以来寻找的成功迟迟没来？”经过十多年的经验总结、不断思考与反复研究，我决定将获取成功的经验与大家分享。

为了写好本书，我走访了大量年轻有为的成功人士，包括各行各业顶尖的企业家、各界精英名流等，向他们请教成功的经验，学习他们的成功方法，并结合自身经历反复修改，最终本书才得以与读者见面。

生活中经常遇到一些人，他们才华横溢却苦无出路，满腹经纶却郁郁不得志，不由为他们感到惋惜，因此一直想写一本书，旨在帮助他们少走弯路。

一切还要从那次开车去演讲说起——从广州到佛山，本来只需 30 分钟的车程，而我却用了 4 个小时，当我赶到时，所有人都走了，不仅耽误了演讲，还浪费了宝贵的时间，究竟是什么原因让我走了弯路呢？我一个人呆坐在那里思考了很久。

很多人的一生就如同我那次开车的经历一样，走了很多弯路。人们孜孜不倦地追求成功，然而人到中年却一事无成，甚至不知道自己想要什么、想去哪里。

有一次，一位 48 岁的学员跑来向我诉苦，说他父母卧病在床，自己却没能能力赡养他们，不知道自己该做什么、能做什么。当我了解了他的经历之后，我非常惊讶，他的人生阅历比一般人丰富得多，年仅 48 岁的他竟然做过 58 份

工作，当过司机，做过总经理助理，办过工厂，经营过餐厅……十几年前，他每个月的薪水就已达八千多元，为什么今天他却一无所有？

听完这个学员的故事，我感慨万千，一个本有机会获得成功的人，如今却一贫如洗、一无所有。究其根源，就在于他走了很多弯路。

人生就如同开车，当我们想要去一个地方，首先要清楚终点在哪里，也就是人生目标是什么。我们最终要到达的地方就是人生目标，在通向目的地的过程中，我们要集中精力，找到最近的距离。

如果说成功是你的目标，那么你需要清楚地认识自我：想做什么、成为什么样的人、取得怎样的成就、目前所处的位置、有什么特长……所谓“知彼知己，百战不殆”，在明确了目标之后，你才能少走弯路，以最快的速度获得成功。

我见过很多大学毕业生，他们满怀抱负走出校园，希望在工作中施展才华，然而现实却是残酷的，大部分人走上工作岗位之后便迷失了方向，他们发现在学校学到的知识完全派不上用场，好不容易找到一份工作，却与自己的梦想相去甚远，于是他们频繁跳槽，不断变换工作……结果呢？5年，10年，甚至更长时间他们都一事无成，就像前面提到的那位学员，博而不精，什么都做过，又什么都做不好。

我也曾感到前途迷茫，我也曾看不清方向，我相信大多数人也都有过这样的感受。幸运的是，通过不断向成功人士学习，我最终找到了方向，找到了人生目标，也快速实现了我的目标，改变了我的人生轨迹。

因此，我希望有缘读到本书的朋友，能够加以借鉴，在未来，在追求成功的过程中少走弯路。

吴帝聪

2014年3月于广州

C 目录 Contents

秘诀一 成功，始于自己

1. 发现成功的自己：把握自我节奏 /3
2. 认识成功的自己：把握行业节奏 /10
3. 遇见成功的自己：把握社会节奏 /15

秘诀二 未来，始于目标驱动

1. 没有目标驱动就没有未来 /21
2. 不可思议的目标，不可思议的结果 /28
3. 永远将外在目标放在首位 /37

秘诀三 必胜，始于“一定要”的决心

1. “一定要”的决心助你无往不胜 /51
2. 用生命的力量去达成目标 /54
3. 点燃引领你追逐成功的“内燃机” /60
4. 不要怕被监督 /67

秘诀四 个人成长，始于持续学习

1. 持续学习，持续成功 /75
2. 经验能让你成功，也能让你失败 /78
3. 时时检讨是继续成长的动力 /82

秘诀五 完美事业，始于借力

1. 借名师名人之力 /89
2. 借公司平台之力 /95
3. 借贵人客户之力 /98
4. 借圈子朋友之力 /103

秘诀六 出众，始于善用绝技

1. 绝技一：包装造势 /113
2. 绝技二：公众演说 /115
3. 绝技三：销售成交 /119
4. 绝技四：团队复制 /123

秘诀七 心想事成，始于以终为始

1. 以终为始，预约未来 /131
2. 每一天，在头脑中上演一次心想事成的故事 /137
3. 相信别人不易，相信自己更难 /142

秘诀八 少走弯路，始于聚焦专注

1. 向蜜蜂学习：聚焦蜜才有蜜吃 /149
2. 向放大镜学习：聚焦阳光，点燃梦想 /153
3. 心理状态决定命运 /158

秘诀九 优先成功，始于优先行动

1. 选择方向比盲目行动更重要 /167
2. 只有行动才能带来更好的结果 /169

3. 量变才会带来质变 /174

秘诀十 卓越人生，始于持之以恒

1. 永葆激情才会成大器 /181
2. 坚持不放弃才能成就辉煌人生 /186
3. 不怕千次拒绝成就卓越人生 /191

参考文献 /195

秘诀一 成功，始于自己



作者与亚洲销售成交学第一人朱鹏翰老师（右）在一起

兵书上说，知彼知己，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼，
不知己，每战必殆。

1



发现成功的自己：把握自我节奏

当我认真地进行了自我分析之后，发现了自己的兴趣和特长，我想要演讲，我喜欢站在讲台上的感觉，我愿意与更多的人分享自己的智慧与经验，感动、鼓舞更多的人，帮助他们成功。所以，最终我选择了创业，做企业，做出成绩之后我选择站在讲台上，与更多的人分享我的经验。

一个人要想不走弯路，在年轻的时候便获得成功，我觉得很重要的一点就是要进行自我分析，把握自我节奏。简言之，就是要发现成功的自己。很多人的身体里都有两个自我：成功的自我与失败自我。有些人一生之所以碌碌无为，主要是由于失败自我占据了本心，而这个失败的自我到底是不是真实的自己，很多人都说不清楚。

成功者永远是少数人，有的人一生任凭失败自我充斥内心，也不管它到底是不是真实的自己。如果你真的具备成功者的潜质，首先要找到内心中真实的自我、成功的自我，这是一切顺利开展的前提。

在明确目标之前，先进行具体的自我分析，你需要知道自己的发展方向在哪里、想要实现什么目标、成为什么样的人、天赋有哪些、特长爱好是什么、做什么工作可以使自己乐此不疲……只有充分认识自己、了解自己，才能作出明确的人生规划，这一点非常重要，也是少走弯路的第一原则。



安东尼·罗宾说：“你必须知道自己现在身在何方，这是基本准则。正如开车去一个终点，开启导航就必须知道自己现在在哪里，起点在哪里。”

也许你在脑海中想好了目的地，手上拿着地图，但重要的是你知道自己正置身于地图上的哪一点，这样才能顺利到达目的地。所以，在实现目标之前，你必须列一张个人清单，写明自己的处境、想要到哪里去，列出你的外表、行动、态度以及限制你成功的一切背景……勇敢地剖析自己，有利于把握自我节奏。假如你的身高只有 1.60 米，受先天条件限制，不可能像姚明一样成为著名“灌篮高手”，再怎么努力也是徒劳的，我们就无须在这条路上继续走下去，换一条道路，也许就是成功之路。

因此，你要充分分析自身的优势与劣势，知道是什么阻碍你的发展，取得成功的限制性因素是什么。知道了自身的不足，你才能设法为自己一一解决，从而走上成功的轨道。

例如，你想成为公司的销售冠军，那么，你一定要知道公司内谁的业绩最好，谁是目前的销售冠军，他（她）完成了多少业绩，为此都做了哪些工作，付出了怎样的努力，采取了何种销售策略，以及给他（她）带来成功的性格特征、时间节点、内外环境等。你必须清楚了解他人成功的因素，这是明确目标的第一步。怎么做呢？

首先，如何超越他（她），成为公司的销售冠军，你需要认清自身现状，在公司处于怎样的位置、起点在哪里、完成多少营业额才能超越他（她）、公司一共有多少个业务员……

其次，你要清楚谁是你的目标客户群，管理你的客户。为实现业绩列出需要的工作，如每天需要打多少通电话、筛选出多少位目标客户、拜访多少位意向客户、进行多少次销售面谈……

最后，你还要对自己进行合理的评估。你是否有足够的能力争取到与目标客户面谈的机会？你是否能做演说式的说服与销售，让你省时省力地进行批发式销售？你需要聘请多少位助理帮你实现目标，让你借力使力不费力，同时又塑造

自己的专家形象……这些问题都需要你客观、准确地进行评估。

继续深入，核心问题就是怎样见到你的重要顾客，如何激发他们的购买欲望。考虑清楚他们为什么要购买你的产品，为什么要从你这里买，向你购买对他们有什么好处。你是否拟订了一套完美可行的行销方案？在这个过程中，你会遇到怎样的困难和“瓶颈”？你如何去克服它们？你是否能够坚持不懈，直到成功？

做到知己知彼，逐一分析自己潜在的竞争对手，有了问题才能产生解决的方案，从而快速地超越对手。如果你无法回答上述连珠炮似的提问，那么说明你对自我的认知并不明确，目前还无法成为公司的销售冠军。

当初，我就是因为没有进行正确的自我分析，导致迟迟没有找到心中那个成功的自己。我不清楚自己处于什么阶段，未来应该做什么，想要什么，要成为什么样的人，达成目标的限制性因素是什么……这些，我统统不知道。那时我做过酒店服务员，摆过地摊，后来还做过推销员、设计师、美术教师，也曾创业做老板……直到我进行了客观的自我分析，才彻底反思清楚，为什么我在曾经所从事的众多行业中没有获得成功。是不够努力吗？不是！主要原因是我没有进行客观的自我分析。限制我达成目标的因素是我内向、自卑，缺乏与人沟通的能力，我不喜欢我从事的这些行业，不喜欢这些工作，因为不喜欢，所以对于所从事的工作都无法进入状态。

或许过去的我工作时想到的仅仅是赚多少钱。在我的记忆里，我一直都是穷苦人家的孩子，渴望有一天能出人头地，改变家族命运，骨子里渴望赚很多的钱，甚至希望赚很多钱捐出去帮助像我一样受穷的人。

后来我才明白，真正的慈善不是捐多少钱，而是真真正正地去影响、去改变别人。我想，如果有一天我能够站在演讲台上，我就可以把自己学到的一些好的思想、好的智慧传播出去，影响更多的人，这不是更有意义吗？

然而，做到这一切的前提就是进行细致的自我分析。我想，我的口才不算太好，当时还不具备演讲的能力，但我知道可以通过学习来弥补我的不足。我发现自己很喜欢帮助别人，喜欢站在讲台上与大家分享自己的人生经验，分享自己



所学到的知识与智慧。因为我知道了限制我的因素是什么，于是我开始学习沟通，学习演讲，我希望通过去除限制性因素来达到目标，帮助更多的人，这也是我人生当中最有价值的事情。

因此，我坚定了自己的目标——成为一名演讲家。可是要成为一名演讲家不是光会讲就可以的，演讲家要“讲自己所做，做自己所讲”，必须有结果才能真正起到帮助别人的作用。我找到了限制自己的因素，就是我还没有一家自己的企业，因此我要先创业，做一个企业家。之后，我下定决心，给自己两年时间积累资产，如果做到了，一定可以影响更多年轻人。

除此之外，我乐于去分享。我告诉自己：一个人的成功不是你有多少钱和多少财富，而是有一天你成了亿万富翁，你愿不愿意把你从穷小子变为亿万富翁的秘诀无偿分享给需要帮助的人。之后，我重新调整自己最初的人生目标，过去我总想着赚钱，成就一番事业，然后把这些钱都捐出去。后来我才发现，如果未来我能够站在讲台上，通过演讲去帮助别人比我自己赚了多少钱都开心，而且也更有意义。

善于把握自我节奏的人，都会养成一种习惯，那就是不断地进行自我分析，这样才能不断进步。亚洲杰出演讲家陈安之老师认为，成功者与失败者的最大区别就是前者不断地进行自我分析，后者则从来或很少进行自我分析。他举了这样一个例子。

我以前研究过美国橄榄球队最顶尖的教练，他是迈阿密海豚队的教练，从事教练工作已有 30 年，他所带领的团队在一年内都没有失败，也就是所谓的百战百胜。

这位教练说，其他球队比赛结束后都会放假一天，他之前也是这样做的，不过效果不好。于是他要求全体队员在比赛结束后的第二天回来观看比赛录像，分析昨天的比赛哪里做得好，哪里被敌人克制，以找出成败的关键点。

这就是那位教练的成功之处，教导每一位队员及时进行自我分析。

看完橄榄球队教练的例子，我们可以看出自我分析的重要性。正确地分析自我，不仅可以找到自己的人生目标，知道自己真正喜欢什么，不喜欢什么，还能合理评估自身的优缺点，明确自己在哪方面有优势，在哪方面尚有不足。做到这些，便可以作出正确的自我评价，找到自己想做的事、可以做的事，成功的概率也就更大。

比如，我之前换了很多工作，没有人生目标，不知道未来该做什么。可以说，那时的我非常迷茫，直到耐心细致地进行了自我分析，才最终设立了一个明确的目标，找到了对我来说最重要的事情。

当年，我还在国营企业上班。起初，我每天和工人们一起在车间里倒班，常常都是三班倒，吃不好，也睡不好，对未来更是失去了信心。想想我这个重点大学毕业，曾经也是大学校园里的“风云人物”，面对现实时却无能为力，每个月只能领到 2500 元薪水，每天要负责工厂里纯碱生产车间的几十个阀门，全身上下没有一处是干净的，忙得大汗淋漓，腰酸腿痛。而父母和全村人都在关注着我这个大学生毕业后到底能有什么作为。

当我四处碰壁，处在人生低谷的时候，我参加了一堂朱鹏翰老师的培训课程。朱鹏翰老师在课堂上问大家：“请问你们想成为什么样的人？你们的兴趣爱好是什么？做什么事情可以让你们感到最愉悦，并且乐此不疲？什么事业可以让你们退休了还依然想继续做？什么事业让你们即使没有报酬也愿意做……”还有很多很多的问题。

当老师问到我的时候，我已经想了一个多小时，然而一个目标也没有写出来。那时候，我才认识到自己根本没有目标。每一天，我都过着朝九晚五、“三点一线”的生活，根本不知道自己想要什么，更不要说将来要成为什么样的人。那时的我看不到未来，不知道路该往何处走，没有人生目标。

直到在那天的课堂上，老师引导我们树立明确的人生目标，告诉我们这样可以少走弯路，我才真正找到了自己的方向，知道了自己要成为什么样的人，应



该选择什么样的道路。

老师对我说：“当一个人不知道自己要去往哪里，就会像一只无头苍蝇到处乱撞。”我就是从那一刻开始树立起自己的人生目标——成为一名企业家，继而成为一名慈善家，最终成为一名教育家。

那么，如何进行自我分析，发现成功的自我呢？答案很简单，就是要求一个人把握好自我节奏。我们都知道，兴趣是做好一项工作的前提，只有真正找到自己的兴趣点，把自己的爱好与专长发挥到极致，才能做好自己的工作。毕竟，只有做自己喜欢做的事情才更容易做好，并乐此不疲。

我们都知道，篮球巨星迈克尔·乔丹最喜欢两项运动——篮球和棒球。试想一下，如果当年乔丹选择了棒球运动，那么，世界篮坛无疑少了一位传奇人物。同样，牙买加飞人博尔特不仅擅长跑步，还能够从事跳高或跳远项目，如果他选择了后者，那么田径赛场上就少了一位“黑色闪电”……每个人的特长不一样，在某一行业非常有天赋，而在其他方面则要逊色一些。如果我当年选择了做一个上班族，拿着稳定的薪水，那么就无法成为今天的我。

当我认真地进行了自我分析之后，发现了自己的兴趣和特长，我想要演讲，我喜欢站在讲台上的感觉，我愿意与更多的人分享自己的智慧与经验，感动、鼓舞更多的人，帮助他们成功。所以，最终我选择了创业，做企业，做出成绩之后我选择站在讲台上，与更多的人分享我的经验。

选择职业一定要从兴趣出发，这样才能做得更好。我看过一档职场类节目，评委老师问选手们：“你们是‘爱一行，干一行’，还是‘干一行，爱一行’？”

大部分选手都选择了“干一行，爱一行”，殊不知，从职业发展的角度出发，前者才是最好的选择，因为只有从兴趣出发，才能做得持久，做得出色。

从事自己感兴趣的工作，就不会感到厌烦，即使薪水再少，福利再差，也会心甘情愿地付出，直到有朝一日做出成绩，同样会得到不错的回报。

当年，我之所以放弃国企稳定的工作而选择创业，就是找到了人生方向，因为我要挑战自己的人生，更好地学习、成长。加入公司之后，我树立了明确的