

一步登天

王宏伟 编著

人常说：先做对，再做好。
培养好思路就是先做对。从我做起，
从现在做起吧。成功绝对是从量变到质变的
过程。好思路让你一步登天！

思路是出路的珍珠，没有好思路就没有珍珠光芒，思路
是出路的命脉，好的思路是好出路的营养
套餐。只有具备真才实学、有好思路并善于适当运用
的人，才能在世俗事务中获得成功。

中国商业出版社

一步登天

王宏伟
编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一步登天 / 王宏伟 编著. —北京: 中国商业出版社,
2008.1

ISBN 978-7-5044-6034-9

I.一… II.王… III.成功心理学-通俗读物
IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 161991 号

责任编辑 常勇

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店北京发行所经销
北京市北七家印刷厂印刷

*

640×960mm 1/16 开 17 印张 220 千字
2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

定价: 32.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)



前 言

生活或者工作当中，不少人感叹成功之难难于上青天！成功难，当然会有各种原因。从不同角度分析，你会得出不同结论。他们都是成功的组成元素吧。

但是试问天底下哪一行不难呢？有人说，肯付出的人容易成功。当然，付出是必不可少的。很多人谈起自己的发家史都是充满着沧桑，所以让很多人觉得成功似乎难于上青天。其实，成功不是一定要经历多少的风雨和打击，不是一定要经历很多的失败。

成功很难，但是有方法、轨迹可寻的，只要有正确的方法，遵循正确的轨迹，成功就变得容易多了。

思路是出路的珍珠，没有好的思路就没有珍珠的光芒，思路是出路的命脉，好的思路是好出路的营养套餐。打通了思想，也就接近成功了！

当然，一个人要成功，绝不能仿冒人家，一定要有自己的创意才能成功。相信好的创意将让你一步登天！

失败没有借口，成功一定有方法。找到好方法，你就可以走向





成功!

一些成功的人不见得有口才，但是一个人有口才，它能助你成功，它能加速你成功，有时候在非常关键的时刻，它起着决定性的作用。好口才一定会为你带来好前程，让你一步登天。

知识与技能，可以成为你生命中的重要部分，为你带来新的工作，丰厚的薪水，新的爱好，带来任何你认为重要的终极目标。

常常听到有人抱怨，我也很想做一番事业，但是，我一没有雄厚的资金，二没有行业的优势……其实，只有人才是成功的关键。人脉是一个人通往财富、成功的入门票。

付出多少，回报多少，这是所有人都知道的法则。培养好习惯，即是在寻找一种成功的方法。人常说：“先做对，再做好。”培养好习惯就是“先做对”。从我做起，从现在做起吧。成功绝对是从量变到质变的过程。好的习惯让你一步登天!

……

成功与“劳其筋骨，饿其体肤”，与“三更灯火，五更鸡”，与“头悬梁，锥刺股”并没有必然的联系。亚里士多德说过：“谬误有多种多样，而正确却只有一种，这就是为什么失败容易成功难、脱靶容易中靶难的缘故。”相信，《一步登天》是你成功的必然选择!

人生中的许多事，只要想做，都能做到；该克服的困难，也都能自己克服，用不着什么钢铁般的意志。只要你有好思路、好想法、好方法、好口才、好技能、好人缘、好习惯，你就可以一步登天!

《一步登天》——成功的奥秘，智慧的源泉，生命的明灯，真正让你“一步登天”!



目 录

第一章 好思路让你一步登天

——打通思路，走向成功

思路是出路的珍珠，没有好的思路就没有珍珠的光芒，思路是出路的命脉，好的思路是好出路的路标。

只有具备真才实学、有好思路并善于适当运用的人，才能在世俗事务中获得成功。

- 没钱也能做成大生意 / 002
- 钱追钱快过人追钱 / 007
- 小生意也能做出大财富 / 014
- 失败了，就换个方向 / 018
- 从失败中寻找成功的出路 / 022
- 一加一永远大于二 / 026
- 亏本生意也能赚大钱 / 031
- 转换角度，开辟一条新路 / 036

第二章 好创意让你一步登天

——无限创意，成就无限成功

在社会竞争加剧的今天，好的创意和思路比任何时候都更重要。成功不仅仅取决于自己所具备的力量，更取决于自己所具有的个性。一个人要成功，绝不能仿冒人家，一定要有自己的创意才能成功。相信好的创意将让你一步登天！

- 让思维血液常新 / 044
- 逆向思维，让你离成功更近 / 048
- 抛出小玩意，引来大财富 / 052
- 独行，不随波“流行” / 056
- 抓住转瞬即逝的灵感 / 060
- 寻找市场的冷门 / 063
- 没有路时，其实处处都是路 / 067
- 走的人多了就没有了路 / 070
- “出格”才是出路 / 074

第三章 好方法让你一步登天

——正确的方法，成功的人生

成功需要找方法，凡事找方法的人，一定是成功者。成功最重要的秘诀之一，就是要用已经证明有效的成功方法。已经证明有效的成功方法在哪里？在成功人士那里。

- 博采众家之长为己所用 / 080
外行指挥内行：利用他人智慧为我所用 / 083
借鸡生蛋，借“势”赚钱 / 086
要想做大，必要时就得吹 / 090
成功只属于有心的人 / 093
以弱胜强，四两拨千斤 / 096
先苦后甜，运用让步策略 / 100
抓要点，抓根本 / 104
随机应变，反败为胜 / 107
此路不通，要绕道而行 / 110
巧出奇谋成赢家 / 113

第四章 好口才让你一步登天

——能说会道，打造辉煌人生

在各种各样的人际关系中，拥有好口才，你将会备受欢迎，你能轻松地与他们融洽相处，在社会生活中如鱼得水。好口才一定会为你带来好前程，让你一步登天。

- 掌握可贵的聆听技巧 / 118
说话要因人而异 / 121
恰当的时间说恰当的话 / 126
替对方着想，将心比心 / 129
巧妙地与恋人、爱人交谈 / 134
机智应变，灵活变通 / 139





巧用幽默，增加亲和力 / 144

恰到好处地赞美对方 / 149

第五章 好技能让你一步登天

——知识改变命运，技能成就人生

扎实的专业知识与技能是成功的根本，世界华人成功学第一人——陈安之说：“一个人要成功，他的知识非常重要！一个人能成功，就是他的知识比我们更丰富！”知识与技能，可以成为你生命中的重要部分，为你带来新的工作，丰厚的薪水，新的爱好，带来任何你认为重要的终极目标。

有人说，一般人只用了他们大脑的10%。想想，如果我们能够利用学习技巧来掌握一些专业知识、技能，我们能干多少事啊！

学习另外一门语言 / 156

拥有一技之长 / 159

专业知识是成功的敲门砖 / 163

处理好人际关系的技能 / 168

想像能力 / 173

说服能力 / 177

沟通能力 / 181

学习能力 / 186



第六章 好人脉让你一步登天

——经营人脉，大成人生

人脉是一个人通往财富、成功的入门票。两百年前，胡雪岩因为擅长经营人脉，而得以从一个倒夜壶的小差，翻身成为清朝的红顶商人。三百年后的今天，检视政商界成功人物的成长轨迹，也都因为拥有一本雄厚的“人脉存折”，才有之后的辉煌的“成就存折”。

世界上不存在陌生人 / 192

结交“有用”的朋友 / 196

亲戚亲戚，越走越亲 / 200

同乡牢牢抱成团 / 204

恰同学少年，该靠靠一把 / 208

冷庙烧香，人脉潜力一鸣惊人 / 212

广结善缘，广植善因，必将广结善果 / 215

借名人之光，事半功倍 / 219

第七章 好习惯让你一步登天

——成功习惯，成功人生

付出多少，回报多少，这是所有人都知道的法则。培养好习惯，即是在寻找一种成功的方法。人常说：“先做对，再做好。”培养好习惯就是“先做对”。从我做起，从现在做起吧。成功绝对是从量变到质变的过程。好的习惯让你一步登天！



不轻言放弃，把失败当做成功的起点 / 226

坐言起行，立即行动 / 230

时间可以决定成败 / 234

乐于工作 / 238

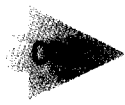
经验有时并不可靠，要突破习惯性思维 / 242

保持饥饿感，进取心是成功的不竭之源 / 246

事有巨细，目标明确 / 250

不与消极者成为密友 / 254

勇担责任 / 258





第一章

好思路让你一步登天

——打通思路，走向成功

思路是出路的珍珠，没有好的思路就没有珍珠的光芒，思路是出路的命脉，好的思路是好出路的路标。

只有具备真才实学、有好思路并善于适当运用的人，才能在世俗事务中获得成功。

没钱也能做成大生意

钱能生钱，这是人所共知的事实。没有钱可以做生意吗？可以！在这个没有钱就万万不能的年代中，资金虽然是赚钱的基本条件，但是，只要你拥有一颗点石成金的“富脑袋”，没有资金，照样可以做“无本生意”！

美国有一个商业巨子叫哈默，在中学的时候，他就赚了自己的第一部小车。是怎么赚的呢？

有一次哈默逛商店时，看到一辆正在拍卖的双座敞篷旧车，市场特别流行，他非常想买，但标价他却无力负担——185美元。这在当时可是工薪阶层半年的工资啊！

一个小孩哪儿有那么多钱呢？话又说回来了，你没钱坐公交车就行了，买什么车呢！

但哈默是志在必得，因为他已经从广告中找到了工作，那就是用汽车帮一个商人运输糖果。尔后，他就向药店售货的哥哥求救，并承诺马上偿还借款。哥哥不相信他能还得起，就不借，但是经不起他死磨硬缠，只好借给他。但是有一个条件，就是要哈默保证在两个月内如数还钱。

可他去了那家商店，人家并不认可，一个中学生能送什么货啊？

他灵机一动说：“如果我送得没有别人多，我就不要钱。”

老板被他的决心打动了，就决定给他一次机会。小哈默利用自己的勤奋，尽力发挥自己的优势，在同样的时间里，跑的地方比别人多，送的货物也比别人多，顾客都很喜欢这个年轻勤快的小伙子。



结果等圣诞节过去了，他整整赚了 200 美元，还了欠债，还剩下 15 美元。

而哈默商业上真正的第一桶金却是在一年以后。

就在哈默父亲期望着儿子有朝一日能成为出色的钢琴家时，哈默却自豪的被哥伦比亚大学医学院录取。就在哈默殷殷求学的时候，他父亲倾其所有积蓄投资的公司濒临破产，父亲希望哈默接管，并要求他不能退学。左思右想，哈默终于答应了。他利用学习借宿在家的同学笔记，继续完成学业；一边致力于管理药厂，改革经营模式和推销方法，并亲自撰写广告材料，领头登门兜售产品。第一次世界大战后，哈默看准军方与政府取消医药合同，但仍需继续供给的商机，在对手紧缩企业时，猛添工厂设备并正式命名为制药公司。

很快，还在上大学的哈默就由一无所有的穷小子变成了百万富翁，成为大企业家。这是他商业上的第一桶金。从此，哈默用他独特机敏的市场洞察力，洞悉一切商机，一次次立于商战不败之地。

一个我们普通人认为不可能出现的奇迹，就在哈默这个中学生身上发生了。

由于勇于将解决问题的前后次序改变和将事物的性质改变，一个看来根本做不到的奇迹，就这样被创造出来了！

当你拥有一定优势的时候，就能以自己的优势创造出没钱也做大生意的奇迹来。让我们再来看一个例子：

唐拉德·希尔顿是世界上鼎鼎有名的旅店大王。在成功之路上有许多令人难忘的趣事，其中建造希尔顿大饭店最富有戏剧性。

希尔顿从收购旅店开始发家，在有了一定的经济基础后，他开始了冒险的历程。当他有了 10 万美元的时候，梦想集资 100 万美元建一座希尔顿大饭店，下决心创造一个几乎不可思议的奇迹。

1924 年，他首先为大厦选址，看中了达拉斯商业区的一个转角处，这个地方属于经营房地产而发了财的劳得米克。希尔顿冥思

苦想，决定实施一个大胆的计划，就直接去见了劳得米克。

“我买你的地皮，是为了建一座旅馆。”希尔顿说。劳得米克对他的企图丝毫没有觉察，笑着表示说如今这样的旅馆实在太少了。“不过，要建房子，需要一大笔钱，但我确实没有这么多，所以我不想买你的地，只想把他租下来。”希尔顿不失时机地说。劳得米克勃然大怒，原来这小子是不想买地。

希尔顿赶忙向他说明，租期为99年，分期付款。“你保留有土地所有权，若我不能按期限付款，你可以随时收回土地，”希尔顿偷偷观察了一下劳得米克的反应，接着说，“而且，你可以同时收回饭店。”劳得米克觉得有利可图，吞下了最早的诱饵，表示同意，并定了每年3.1万美元的租金。

“不过，我希望拥有这块地产作抵押来贷款的权利。”这才是希尔顿真正的目的。“否则，大厦还是建不起来，地皮还是等于白租。”劳得米克开始不同意，但最终还是极度不情愿地接受了这个要求，他不想放弃这块到嘴的肥肉。

希尔顿大饭店破土动工了，可是建到一半时希尔顿的钱就用完了，虽然得到了几位朋友的支持，但他筹到的钱在大饭店即将完工时又花完了。希尔顿决定铤而走险，再次在劳得米克身上打主意。

“我没钱了，眼看工程就要被搁下，现在唯一的办法就是你把工程接上，使它完工，然后再租给我来经营。”劳得米克一听勃然大怒：“你这个骗子！”但他除了两次答应希尔顿的要求之外，又有什么办法呢？总不能让无用的庞然大物占住自己的地皮却去向一个穷光蛋收取租金吧。劳得米克无奈地补足所欠的工程款，使饭店顺利完工，他也和希尔顿签定了出租饭店的合同，年租金10万美元。

1925年8月4日，“达拉斯希尔顿”大饭店落成，像一颗明珠散发着迷人的光芒，希尔顿也开始了他辉煌的时代。随后几年，“希尔顿”系列旅馆在美国各地建成，他组织了希尔顿旅馆公司，希尔顿的事业如日中天。