

YI ZHAO XIAN CHI BIAN TIAN

早知道早成功书系

一招鲜

如何经营自己的强项

吃遍天

游一行 魏国红◎编著

【
世界上最难推销的产品就是自己
世界上最难经营的项目就是自己
读一招鲜 吃遍天，练一招鲜 吃遍天
企业创富的秘诀，职场制胜的法宝，个人谋生的指南
】

石油工业出版社

一招鲜

如何经营自己的强项

吃遍天

游一行 魏国红◎编著

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一招鲜，吃遍天：如何经营自己的强项/游一行 魏国红编著.
北京：石油工业出版社，2005.1
ISBN 7-5021-4894-9

I. —…

II. ①游…②魏…

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 (2004) 第127365号

一招鲜，吃遍天

游一行/魏国红 编著

出版发行：石油工业出版社

(北京安定门外安华里2区1号楼 100011)

网址：www.petropub.com.cn

总机：(010) 64262233 发行部：(010) 64240503

经 销：全国新华书店

印 刷：石油工业出版社印刷厂

2005年1月北京第1版 2005年1月第1次印刷

640×960毫米 开本：1/16 印张：10.75

字数：180千字 印数：1-10000册

书 号：ISBN 7-5021-4894-9/B·128

定 价：19.80元

(如出现印装质量问题，我社发行部负责调换)

版权所有，翻印必究

前言

每个人都渴望成功，但在充满竞争的现实生活中，成功不会轻易获得。那些个人一夜成名，企业一夜暴富的事例，也不是偶然出现的，而是量变到质变的飞跃。而量变积累的过程就是一个人或企业发挥自己强项的过程。失败的原因看似很多，比如，错误地估计自己的实力；这山望着那山高，目标模糊；不肯学习，知识陈旧；守株待兔，坐失良机；刻舟求剑，害怕变革……其实，归根结底，失败的原因就是：没有强项，不知如何行动；不了解自己的强项，盲目行动；没有经营自己的强项，行动缺乏力度。

显而易见，不管是个人，还是企业，要想取得成功，就必须拥有自己的“一招鲜”，就要会经营自己的强项。《一招鲜，吃遍天》正是给读者提供经营自己强项的途径和方法的指导性著作。

本书从分析成功人士和成功企业的一些经验入手，提出了值得借鉴的经营强项的途径。

一是认识自我。首先要客观、全面地了解自己的个性、特长、天赋、潜力等方面情况，找到自己的强项，然后才能找到适合自己的职业或行业，找到努力的方向。

二是突破瓶颈。在通往成功的路上，我们常常被一些瓶颈限制，这些瓶颈大都来自我们自身，比如恐惧，比如缺陷，只有突破这些瓶颈，才能扫清经营强项的障碍。

三是终身学习。在知识经济时代，知识更新速度之快是前所未有的。只有持续学习，我们才能不断掌握新知识、新技能，为经营强项积累知识资本。

四是持续创新。事物都有两面性，而且是可以相互转化的，强相对于弱是动态的。只有不断地创新，强才不会退化成弱，才能保证“一招鲜”的“鲜”度。

五是与时俱进。时代在进步，其中有危机也有机遇，如果跟不上发展的步伐，就要被抛到时代浪潮的潮尾。只有能够适应变化，并根据变化适时地进行调整、变革，才能化解危机，抓住机遇，强项才能更强。

本书编者在提出方法的同时，列举了大量的事例，使本书既有实用性，又有趣味性。衷心希望读者从中得到启发，从现在开始经营自己的强项。立即行动吧，衷心希望读者朋友通过经营自己的强项，闯出属于自己的一片新天地！

编者

2005年1月

目 录

一、一招鲜，吃遍天

- 谭伟：借助特长，求职路上脱颖而出 / 2
瓦列梅克：异想天开，玩具木偶活起来 / 5
皮尔·卡丹：独具匠心，引领世界服装潮流 / 7
吕有珍：眼光独到，敢放长线钓大鱼 / 9
夺田千代乃：服务创新，把小生意做成大事业 / 11

二、认识自我，找到自己的强项

- 认识自我不容易 / 14
了解自我性格 / 16
每个人都有“钻石宝藏” / 18
每个人都有天赋 / 25
你的兴趣何在 / 30
认识自我的途径 / 36
打造个性品牌 / 38

三、突破瓶颈，为经营强项扫清障碍

- 战胜恐惧 / 46
树立自信 / 52

把梦想作为动力/ 58

扬长避短/ 62

借树开花/ 67

选定一把椅子/ 71

四、终身学习，积累强项资本

知识让强项更强/ 78

持续学习/ 83

学会学习/ 87

学以致用/ 95

五、持续创新，让强项保鲜

创新助你成功/ 102

捕捉灵感/ 109

突破习惯思维/ 115

想像力让你与众不同/ 121

独辟蹊径/ 128

创造支持创新的环境/ 133

六、与时俱进，让强项领先

适应变化作调整/ 140

审时度势解危机/ 146

捕捉信息抓机遇/ 153

打破常规求变革/ 159



一招鲜，吃遍天

掌握一项技术能够改变一个人的一生，拥有一种能力能够挽救一个人或一个企业的命运。人无我有，人有我强，这种技术或能力就是你的强项，它犹如一把锋利的长剑，助你披荆斩棘，所向披靡，到达成功的彼岸。

让我们先看看成功者是怎样发挥自己的强项取得成功的，相信我们能从中得到很多启示。





谭伟：借助特长，求 职路上脱颖而出

本科毕业的谭伟，在学校时成绩和表现都不突出，但令同学们大吃一惊的是，他竟过关斩将，进入了竞争很激烈的《晨报》做了一名“无冕之王”。谭伟为什么能脱颖而出呢？原因在于，他展示了自己的特长。

谭伟读的是法学，一个热得发烫的专业。这几年，社会上大谈法治建设，高校都设了这个专业。社会的确需要法律人才，但需要的是高级法律人才，刚走出校门的大学生，不能参加司法资格统一考试，幸运儿可以到法院去干点杂活，大多数则去企业做了文秘。大学四年，谭伟不是学生干部，没拿过奖学金，更别说入党了。如果盲目出去找工作，是不会有满意结果的。

幸运的是，谭伟有一个特长：写作。大学阶段，他已经在各级刊物上发表过数十篇文章。按照“一招鲜，吃遍天”的理念，谭伟打算从事文字工作，正好本市的《晨报》要招五名记者，谭伟自然要去试试。

应聘的人比谭伟想像的要多。谭伟排在第三位，所以还没来得及理清思路就被叫了进去。谭伟把准备的简历和发表的文章集子递了过去，没想到对方只随意翻了一下，就把它们搁在了一旁。

“你发表的文章都是散文，这与新闻写作有很大不同，你能适应写新闻稿吗？”副总编辑笑着问。

这个问题谭伟的确没考虑过，谭伟略一思索，回答说：“写什么和怎么写并不是问题，最重要的是我能写，我对我的文字功底很有自信。”

“你认为你的特长是什么？”副总编接着问。

这个问题正是谭伟所希望回答的，他从容地说：“我的特长是写作，但这并不是我的竞争优势，我知道外面的应聘者文笔肯定都不错。我的

优势是我有法学专业的背景，现在国家正在进行法治建设，报纸对法制新闻的报道也势必成为重头戏，如果我有幸被贵报录用，将主攻法制类新闻，我相信在这方面我会胜人一筹。”

等结果的几天，谭伟没有另外去找工作，他相信自己的回答和精心准备的简历不会落后于人。果然，周日晚上，报社打电话过来，通知第二天去复试。

参加复试的有七个人，都是应届毕业生。总编辑说将从七个中选一个。

正巧有人打来热线电话提供了一条新闻线索，总编让他们跟着一位记者去采访，每人写篇新闻稿回来。到达现场时，发现事件并不复杂：一个私营老板欠了员工三个月的工资，现在不知去向，员工等着这笔钱回家过年。时间、地点、人物、事件，各要素都很明了，大家只花了半个小时就完成了稿子。

谭伟意识到：一篇不足三百字的新闻稿怎么能分出各人的高下？他想起一些大报曾开设的栏目“本报今日出击”、“冰点”等，栏目中的不少深度报道在社会上引起了极大反响。老板拖欠员工工资实在是不新的新闻，而这种现象的屡屡发生是值得深究的，谭伟决定做一个深度报道，更多地从法律的角度予以探讨，这是谭伟的优势。于是谭伟大胆地对总编辑说：“给我两天时间，后天的这个时候我准时交稿。”

总编辑以为谭伟还没写出来，皱了皱眉头，但还是应允了。

回到宿舍，经过了一个晚上的思考，谭伟草拟出了一个提纲：一、备忘：把一年来省内发生的同类事件汇集到一起。二、为什么：对事件发生的原因进行考察。三、怎么办：怎样防止这类事件的发生。

用了一上午的时间，谭伟在图书馆把全年的省内主要报纸通翻了一遍，找到了七篇同类事件的报道。他中午打的去对昨天的事件重新采访，主要是听受害者的声音，晚上去找系里的民法专家，请他谈员工如何依法维护自己的权益以及权益受到侵害时如何进行法律救济。

第二天，用了一上午写成了一篇近4000字的报道。当他把打印稿交

到总编辑手里时，总编辑大吃一惊，看过后，当即签发，并且满面春风地对谭伟说：“你明天就来实习，跟刘主任跑。”

文章见报后，社会反响挺不错，并且引起了政府有关部门的重视。而谭伟，现在跟着一位主任级记者在跑新闻。





瓦列梅克：异想天开，玩 具木偶活起来

现代玩具之父、美国人瓦列梅克，创业初期手里只有 1000 美元，可以说是一个真正的穷人。凭着对玩具进行革命性的改进，他成为了富翁。

那时候的玩具主要是木偶，硬硬的，没有一丝生气，放在桌上欣赏一下倒还可以，要是让孩子们拿着玩，就很快令人乏味了。瓦列梅克心想，为什么不让这些木偶的手臂活动起来呢？他想了很久，却没有想出什么办法。

有一天，他在马路上候车，等得很是无聊，便观察马路上来往的车辆，看看它们是怎样行走的？于是，他特别留心车轮的滚动情形。他看到车轮，用轴穿着，装在车厢底下，只要轴装得牢固，轮子滚动时候便不会发生障碍了。他突然灵机一动，不由自主地将两支手臂向前伸直，不断地转动着，转了好一会儿，便满面笑容地叫道：“我想到了！我想到了！”

瓦列梅克发狂似的奔回家里，连衣服也来不及脱，就拿出一把小锯子和一个长柄的手钻，随手把桌上的一个木偶拿起，将它的两条手臂锯下，在锯口当中钻了一个小孔，再插进一根小圆铁条，把那两条锯下来的手臂装在小圆铁条上。他轻轻转动木偶左手，它的右手也跟着转动了。“改造”过的木偶逗得小孩子们大笑。瓦列梅克马上把这个木偶样子交给一个木匠去仿做，先行试做 1000 个。

他把做好的木偶拿回来涂色，色彩配置得非常鲜艳悦目。这 1000 个试验品拿到百货公司推销时，大受欢迎，不到三天，便卖光了。他还接到了 12 万个转臂木偶的定货单。

瓦列梅克一鼓作气，创造了活腿木偶。瓦列梅克开设了一家拥有 370 个工人的工厂。

有一天，瓦列梅克忽然异想天开，如果这个四肢活动的木偶能够像

真人一样在地上行走，一定更受孩子们的欢迎。但是怎样才能使这个木偶自动地走路呢？

他就这个新概念向别人征求意见，可这种新概念并未引起他的朋友的兴趣。有人嘲弄他：“亲爱的瓦列梅克，假如你能够制造出一个自动走路的木偶的话，我相信天上的太阳会因此而改变轨道，由西方升起，在东方降落了！”

瓦列梅克没有放弃。他还是从车轮行走的原理中找到了自己想要的

答案。
他很快把自己的新发现写下来，并且附图说明，发送到工厂去，调用了四个老技工来从事这个新的试验。半个月以后，第一个自动行走的木偶制造出来了。整个木偶制造厂的工人都欢天喜地的围拢在一起，观看这个新奇的产品。

瓦列梅克再根据这个原理，把自动木偶的一些小毛病改正了。他抽调了一半工人来从事这项生产，并且要那四个老技工制造一个四五尺高的自动木偶，用来放在一家大百货公司的大堂里面，作为广告招徕顾客。这批自动木偶上市了。第一天，光是纽约一地便售出了 17 万个！瓦列梅克凭借对前人的发明创造进行改进，获得了巨大成功。

瓦列梅克的异想天开，其实就是发挥丰富的想像力。这是容易被人们忽略的一种能力。善于想像，敢于想像，也是一种不可多得的强项，它能帮你开拓思维空间，在工作和事业上经常爆发出灵感的火花，得到一个又一个的“金点子”。



皮尔·卡丹：独具匠心，引领世界服装潮流

皮尔·卡丹八岁那年，父亲把他送进圣莱第昂的一所小学读书，小卡丹对读书并不感兴趣。他忘不了七岁时的一件事：一个衣着华丽的小女孩因为讨厌她的布娃娃的裙子而将它扔到了草地上，小卡丹捡起布娃娃仔细端详，金色的头发，大大的眼睛，很是可爱，但是裙子太难看了。他将布娃娃捡回家，从母亲装着针线的篮子里找来碎花布和针线，精心为布娃娃缝制了一条漂亮的小裙子。当他把穿上漂亮裙子的布娃娃还给那个小女孩时，她简直惊呆了。

而小卡丹，也永远忘不掉对漂亮裙子的印象了。此后，他经常在放学后溜到商店的橱窗前，痴迷地观看里面那些各式各样的服装，并立志长大后一定要成为出色的服装设计师。

14岁时，因为家境艰难，皮尔·卡丹不得不中途辍学，到一家小裁缝店当学徒，开始学习服装设计。仅两年工夫，他就在当地小有名气。他那些别出心裁的设计，很受当地小姐们的欢迎。

不久，皮尔·卡丹闯荡到了巴黎，并被帕坎女式时装店录用。帕坎女式时装店是巴黎的一家著名时装店，这家时装店经常为巴黎等地一些大剧院缝制戏装。

在帕坎女式时装店，卡丹潜心于自己心爱的事业，刻苦钻研，拜师结友，如鱼得水。时隔不久，卡丹有机会为巴黎戏剧界设计了第一批舞台服装，刚一亮相就获得了圆满的成功，名门巨贾们开始传播着这个年轻人的名字，他因此就成了巴黎服装界引人注目的新星。

1950年，卡丹倾尽所有积蓄，在巴黎开设了第一家戏剧服装公司。戏剧服装公司是卡丹大显身手的地方，也是卡丹帝国崛起的起点。这年秋，他在里什庞斯街一间简陋的办公室首次开办了自己设计的戏剧服装和面具展，获得戏剧界名流的好评。1953年，在同一间陋室里，卡丹举

行了第一次个人设计的时装展览。“酒好不怕巷子深。”达官贵人、太太小姐，纷至沓来，一时间小小陋室竟门庭若市，皮尔·卡丹的名字也赫然出现在许多报纸上。卡丹连同他的戏剧服装公司，因此声名鹊起。从此，人们不再将他的公司叫做“戏剧服装公司”，而改称为“卡丹时装公司”。

1961年，皮尔·卡丹首次设计并批量生产流行服装。他设计的流行服装色彩鲜明，具有时代感、青春感、雕塑感。那些抛弃传统、新颖别致的大胆创新，给法国时装界注入了新的活力。这一次出色的设计获得了巨大的成功，一家报纸在头版以《卡丹时代的到来》为题评论说：“自50年代以来，卡丹形成了色彩明快，线条简洁，具有强烈雕塑感的艺术风格，他把法国时装从刻意华贵和珠光宝气的沉重束缚中解脱出来，为迈向以后工业现代化的法国披上了轻捷的新装。”

1966年，皮尔·卡丹的系列童装又问世了，并很快遍及欧洲市场。怪诞离奇，极富想像力的童装图案就像儿童自己构想出来的神话大地和五颜六色的梦境。这不仅打破了传统童装单调、平淡的陈旧形式，而且使法国童装如同高雅时装一样，走向世界。

20世纪60年代末，卡丹又推出了一套妇女秋季套装，以其款式新、料质软、做工精而成了年轻太太、时髦女郎的抢手货，并再一次轰动巴黎。由于他的贡献，他先后三次获得法国时装的最高荣誉大奖——金顶针奖。

皮尔·卡丹的许多时装设计独具匠心，被推为最创新、最美丽和最优雅的代表作。整个60年代，皮尔·卡丹完全主导了世界服装潮流。他的一连串令人眼花缭乱的行动，使得对手大为吃惊，继而不得不敬佩起来。法国巴黎时装名模辛迪加在所有会员的要求下，请他出任行会主席。

如果你想在竞争中立于不败之地，那就像皮尔·卡丹那样，将自己的强项发挥到极致吧！



吕有珍：眼光独到，敢 放长线钓大鱼

商界女杰吕有珍接任运通公司总经理的职务后不久，就显示了放长线钓大鱼的好本事，展示了她超群的决策能力。

1992年，吕有珍经过一番周密的调查研究发现，随着改革开放的深入和扩大，广州的发展趋于相对饱和，扩展广州势在必行。当时的房地产商把资金、技术全部投向广州南面的珠江三角洲，使之成为投资热点。与此对照，广州城北的小县城——花县却显得冷冷清清，无人问津，没有人愿意把资金投向这里。

然而，大企业家究竟是有大企业家独到的洞察力。

吕有珍经过冷静思考后认为，广州扩展的理想区域必在广州北面，这个地方就是花县。她坚信花县终有一天会成为热点，大机遇将来临，机不可失。在董事会上，吕有珍把“天机”告诉了大家。

果然不出所料，大多数董事都没有看出形势发展的趋势，对此持反对意见。经过据理力争，吕有珍最后拍板定夺：“这次购置土地后，我们可以做些大项目，那些土地自然会升值，到时大家就明白了。”就这样，1200亩花县土地购置下来。

真知灼见在刚刚萌生的时候往往会受到多数人的误解，如果主张者没有勇气坚持和兑现自己的见解，或者只是随便谈谈，那他的见解永远只是一种看法，它的价值就无法得以实现。

时间是检验真理的一种依据。一等就是两年，这两年对吕有珍而言是沉甸甸的两年，须知她负担着多么大的压力。在花县购置地产的主张是她提出并执意施行的，多数董事都在睁大眼睛盯着这桩生意。大笔资本都押在那1200亩土地上，如果迟迟没有动静怎么办？

吕有珍只有一个念头：花县肯定有一天会热起来，钓大鱼要放长线。机会终于降临。1994年，花县改为花都市，国家决定在花都市建设

中国最大的广州国际机场，建立京广铁路客运大站，建设花都港，修建南方最大的商贸场。花县地价猛涨几倍。运通公司全体员工一片欢腾。

欣喜之余，人们不禁想到早在两年前就准确预料到这一点并受了两年煎熬的总经理。是她，造就了这一切。

独到的眼光，敏锐的洞察力，是成功的企业家不可或缺的强项。拥有这一强项，将拥有更多的成功机遇。