

自信篇

不论你相信你能或不能，你都算对！

—— 亨利·福特

1、你一定会成功

我来到国内演讲时，时常遇到一些学员，他们在上课前问我：“杜老师，你到底在教什么呢？”我跟他们说：“我教的是成功学，专门帮助别人成功。”

他们说：“杜老师，有那么容易成功吗？人真的会成功吗？我不太相信我能成功啊！”

我说：“你这样的想法对你有什么帮助吗？”

他说：“我也不知道啊！我只是认为我不可能这么容易成功的。”

我想，这样的想法对他一点帮助都没有。因为，人能不能成功，并不是天生下来就注定的。

就像当今世界第一名演说家安东尼·罗宾，他在美国是克林顿总统的私人顾问，他曾经帮助过戴安娜王妃、帮助过网球好手阿格西、帮助过美国福星排名 500 大企业的总裁，走向成功，他一天的演讲费高达一千万人民币，今年只有 36 岁的他为什么能这么成功呢？

其实这跟他的背景并没有关系、跟他的学历也没有关系。

因为安东尼·罗宾在他 17 岁时，被他妈妈赶出家门，他在银行扫厕所，可以说是前途一片暗淡。当时他身材肥肥胖胖的，同时，也不太相信自己能成功。

这时候，他的朋友无意间跟他讲，要成功的话，必须要参加一个潜能激发的课程，于是他就去上课了。

见到他的老师——当时世界第一名的潜能激发大师吉米

·罗恩，安东尼·罗宾在听完课后，没想到在短短的一两年中，他的生活就起了很大的变化。

安东尼·罗宾本来住在一个 10 平方米的房子，在浴缸里面洗碗，生活一片暗淡。没想到在他 22 岁的时候就能搬到一个三层楼的别墅，面对太平洋，买直升机，开设潜能激发的课程，每一场课程面对三四千人演讲。

同时，他还为自己娶了一个如花似玉的太太，然后一步步走向成功。在他还不到 30 岁的时候，他就已经成为世界第一名的潜能大师。

我想，他都能有这么大的改变，为什么你不能呢？

再举一个例子，当今世界第一名的推销训练大师汤姆·霍普金斯，他当年辜负了他爸爸的期望，从大学休学，不去念律师专业，他爸爸气得把他赶出家门。

他被赶出家门后只好在建筑工地当建筑工人，无意间他遇到一个机会使他可以去做房地产销售的工作，他在卖房子时一点业绩都没有，当他身上只剩下了一百多元美金，也是同样上了一个课程，专门教他推销。经过为期五天的训练课程之后，他的人生有了一个大大的改变。从此之后，他成为全美房地产销售冠军，至今还是吉尼斯世界纪录的保持者。

他目前巡回全世界协助所有的推销员迈向巅峰，他的训练课程遍布世界五大洲、三大洋，同时，他在澳洲悉尼一次面对成千上万的推销员进行培训。这都是我见到他的时候，他告诉我的故事。

像他这样条件的人，也能成为世界顶尖。他们都不是天生注定的，完全都是他们“相信”自己一定会成功。

其实，成功与失败根本不需要你任何先天的条件，完全是你后天的自信造成的。

福特汽车创办人亨利·福特，他的学历到底有多高呢？

能够成为一个这么大的企业王国的创办人，成为世界上的汽车之父呢？其实他的学历只读到小学六年级而已。

我想很多人都读过很多书，或者有很好的学历。亨利·福特只有小学六年级的学历都能成功，何况是你，你说的是吗？

如果各位认为小学六年级的学历你都没有的话，就让我再告诉你，“发明大王”爱迪生他到底读了多少书？他能够发明这么多的产品？答案是他只读了三个月的书。

成功与学历无关、年龄无关、背景无关，失败也是。

像这样的例子我可以举出上百条来让你知道成功根本不需要任何的条件，只要你相信、相信、再相信，任何人都有可能成功的。

我个人在 16 岁以前，学历只有高中，当时我每次把成绩单拿回家几乎都不及格，父母亲都认为我将来一定是没出息的人，甚至劝我去工厂做工，所有的亲戚朋友都看准了杜云生这个小孩将来一定不会有成就的。

当时我不相信这样的论调，我完全把他们的话放在脑后。

他们都告诉我：“哎呀！杜云生，我看你将来不会成功了。”这时候我反而告诉我自己这么一句话：“我要证明给你看，我能成功！”

一直到我 17 岁的时候，开始接触到一些成功的书籍、杂志，阅读了很多成功者的传记，也不断在研究为什么这些成功者能成功。每天都在问：“我能不能跟他们一样？他们到底采取了什么行动帮助他们能够走向成功之路？”

到我 18 岁的时候，开始在台湾公开演说，教别人一些如何开发潜能、激励自我的方法，同时我从事了很多推销的工作，销售了很多各式各样的产品。

我那时候拼命地学习、看书，以及研究一些成功的方法，上一些各式各样的课程，包括“卡内基训练”、“潜能开发”的训练、“口才训练”、“人际关系”、“时间管理”、“如何推销”、“如何行销”、“领导力”等等各式各样的课程。就在这几年当中，我对我自己会成功的决心及信心就越来越强烈了，可是当时只是有梦想、信心，收入依然没有改善。

所有的人都劝我赶快放弃在外面的工作，好好回学校念书，甚至好好回工厂里面做工。我都没有采纳他们的建议，继续朝着我的目标迈进。当时我跟我父母讲：“我下个月一定会成功，一定会赚 20 万，甚至一定会买奔驰车回来。”但是下个月有没有实现呢？答案是：当然没有。

我在我租的房子里面看书看到一半的时候，房东跑来敲门跟我要房租，我才发现我欠了几个月的房租都还没有给他。

就在我非常懊恼的时候，很幸运地又认识了我的启蒙老师，也就是当今全亚洲第一名的成功学专家陈安之老师。

当我上了他的课程之后，看到他 27 岁就能够成为全亚洲的第一名演说家，我想：他能，我一定也可以。

这几年当中，我陆陆续续地接受了世界第一名潜能大师的训练，见了世界第一名人际关系专家、世界第一名的行销大师、跟随世界第一名的推销冠军、吉尼斯世界纪录的保持人、以及各行各业的顶尖人物、创业家、白手起家的亿万富翁超过 60 几位。

所以我才能从事我所喜欢的工作，在全国各地分享一些成功的理念和我成长的经历帮助每一个人，改善他们的生活，甚至创造了一些不可能的奇迹。

很多人很羡慕我说：“杜老师，你这么年轻，就能够有这样的成就，我看只有你能，我不能了。”当我讲完我的故

事给他们听的时候，他们也相信自己能做到。

我的课程陆陆续续帮助了很多原来不太相信自己能成功的人也能拿出努力追求梦想，只是因为告诉了他们无数成功人士成功的经历。当你认为你不能的时候，就想想安东尼·罗宾、汤姆·霍普金斯、亨利·福特、爱迪生，他们能，你一定也能，只要你相信，你一定能成功！

2、你是“想要”还是“一定要”？

曾经我在上课的时候，有一个学员告诉我说：“杜老师，我要戒烟。”

我立刻问他：“你是想要还是一定要？”他说：“嗯……嗯……嗯……”

我说：“你只是‘想要’而不是‘一定要’。”

成功，第一个要有欲望，可是只有欲望是不够的。你一定要让自己的欲望非常的强烈，强烈到“一定要”的地步。

于是我就告诉我的学员说：“你‘想要’戒烟是戒不掉的，只有你‘一定要’戒烟才戒得掉。”他立刻就说：“杜老师，那万一戒不掉怎么办？”

于是我就问他：“假如你再也不戒烟的话，会怎么样？”他说：“再不戒烟的话，我身体就会很差。”

我说：“假如你还不肯戒，你会怎么样？”他说：“假如我还不戒的话，我的嘴巴就会很臭。”

我说：“假如你每天都抽烟，你身边的人会喜欢你吗？”他说：“当然不会呀，我身边的女孩子都越来越不喜欢我了。”

我一听他说我就知道，他很希望得到身边女孩子的喜爱。

于是，我就问现场很多女孩子，我说：“如果你们看到一个男生爱抽烟，你们会喜欢他吗？”在座所有女孩子都说：“不会！”

于是这个学员当场脸色就非常难看，说：“杜老师，我不要被她们讨厌。”

这时候，我就问他说：“那你到底是‘想要’戒烟还是‘一定要’？”他说：“杜老师，我一定要，我现在就要戒烟！”

这个学员已经抽了 14 年的烟，当这一节课之后，我看到他没有再吸烟了。

我帮助过许多人戒烟，只问他们这样一个问题：“你们到底是‘想要’还是‘一定要’？”

当他们决定“一定要”的时候，事实上，他们已经戒烟了。

我再举第二个例子，曾经有一个工厂的老板，她跑上来上我的课，问我说：“杜老师，很多人现在欠我的钱，我要不回来，怎么办？”

我说：“别人欠你多少钱呢？”她说：“大概欠了几十万的三角债，害得我也欠别人的钱。现在工厂经营不善，开不出工资来，快要倒闭了。”

我就问她说：“你为什么不去要债呢？”她说：“那些都是老顾客，我不好意思要，怕影响以后的生意关系。”

我真正找到她失败的关键了——她下不了决心。

这时候，我就不断地问她说：“假如别人欠你的债要不回来，你的工厂能开出工资来吗？”她说：“不能。”

我说：“开不出来以后，工厂还能经营吗？”她说：“当然不能啊！”

我说：“假如因为别人欠你的钱，让你的工厂开不出工资来，直至倒闭，甚至未来让你自己都负债累累，你愿意要这样的结果吗？”她说：“我当然不要。”

我说：“假如你再不要钱回来的话，就会马上面临这样的结果。”她说：“杜老师，那我当然一定去要回来。”

于是，许多学员鼓励她，教她如何要钱的方法。她当天晚上就学习如何要债的方法，到凌晨两点多钟。

上完课后一个月，她居然兴奋地打电话回来告诉我们说，她跑去跟人家要债，要回了所有别人欠她的钱。

像这样的例子，发生在我的课堂上非常非常的多。原来很多人做不到的事情、达不成的目标，都只是透过改变了他们内心的想法，加强了他们的欲望，让他们自己从“想要”的境界变成一定要的境界，这才是他们成功的关键。

所以，各位朋友：“想要”跟“一定要”是不一样的。

你只是想成功，那是没有用的；有兴趣成功，那也是没有用的；成功很好，不成功也无所谓，这更是没有用的；你要让自己“一定要”成功，才有可能帮你成功。

我个人从事演讲工作已经有七八年了，许多人劝我说：“杜云生，你太年轻了，不适合演讲。”我父母亲告诉我说：“中国大陆这么远，你还是回家算了。”甚至我在国内也遇到了很多挫折、很多困难，也曾经面临到快要放弃的地步，可是当我想起我在十几岁时下定了一个决心——将来一定要出人头地，一定要在这个行业有所发展——我就继续坚持了我所走的这条路。

假如我只是“想要”成功的话，我可能早就已经放弃了。

各位朋友，坚持你的理想，做任何事情之前先让自己“一定要”。

3. 要成功就一定要做自己 喜欢的事情

我遇到很多人，他们都说，他们做了一辈子的工作，被束缚住了。

我说：“做了一辈子的工作怎么会被束缚住呢？”他们说，这根本不是他们所喜欢做的事情。

于是，我就研究为什么这么多人会做他们不喜欢做的事情。

我问他们的时候，他们说：“杜老师，你不知道国情不同。当我们分配到一个固定的单位的时候，是不能立刻改变的，只能迁就在这样的工作环境里面。”

我说：“你做这工作多久了？”他说：“我做了 20 年了。”

我说：“你想改变吗？”他说：“想啊。”

我说：“你想做什么事情？”他说：“当然是去做自己喜欢的工作啊！比方讲，我出来创业做买卖，或者是去参加一些团体活动等等。”

我说：“既然这样的话，你为什么不改变？”他说：“可是，我已经做 20 年了。”

他们都有一个错误的想法，就是：他们以为自己工作了 20 年，然后就不能改变了。

像这样一个想法牵绊他 20 年，甚至还要牵绊他一辈子。

于是我就问他说：“你明明知道你不喜欢这份工作，可是你已经做了 20 年，请问这 20 年来，你有什么很好的结果吗？”他说：“没有啊！”

我说：“假如你再做 20 年的话，会让你得到更好的结果吗？”他说：“不会呀！”

我说：“你希望得到什么结果？”他说：“我希望过得更快乐，活得更有自信，赚更多的钱，能够更成功！”

我说：“假如你继续做这份工作的话，有可能实现吗？”他说：“不可能。”

你千万不能用同样的方法做事却希望有不同的结果，因为同样的方法只会产生类似的结果，你说是不是呢？

今天想着明天再说，明天想着后天再说，这个月想着下个月再说，就这样一下子拖了几十年都在做自己不喜欢的东西，这当然就没有办法全力以赴地做。当一个人没有办法全力以赴去做的时候，不管他设立什么目标，他要成功，那都很难了。

所以，一个人要成功，他一定要做自己喜欢做的事情。

还有很多人跟我说：“杜老师，我做这份工作是因为钱很多，收入比较高，可是我不是真的喜欢它。”

我想，这又发生了一个本末倒置的现象。

我认为一个人只要做他自己最喜欢做的事情，他就会全力以赴，因为那是他的兴趣。

当他全力以赴的时候，他自然会做的非常好；当他做的非常好的时候，他自然会有所成就。

因为，世界上每一个行业，只要你是最好的，都一定会赚钱。

迈克尔·乔丹打篮球，打到世界第一名，NBA 篮球队的冠军戒指他最多，破过 NBA 最多的纪录，创造了有史以来最伟大的篮球运动员的纪录，他的年薪光靠打篮球就有 4000 万美金，连打篮球打到世界第一名也能成功。

安东尼·罗宾靠演讲，讲到世界第一名。他的年收入一

样是 3 亿人民币。

打网球打到像张德培一样，会不会赚钱？当然会。

开餐厅开到世界最大的连锁餐厅“麦当劳”，也一样赚钱。

做炸鸡做到全世界最好，开“肯德基”连锁店也一样赚钱。

全世界没有什么赚不赚钱的行业，只有做的好与不好的行业。只要你是最好，一定赚钱。最好是原因，赚钱只是结果。

可是很多人把赚钱当作是原因，然后去做它，但是不喜欢这份工作，于是做不好，做不好，他当然又赚不到钱。他就东换西换，这份工作做了 3 个月，下一份工作做了半年，这家公司做了一年，再换那家公司做了两年，就这样，过了一辈子也不会帮他成功。

不要以赚钱为你工作的主要原因，也不要以为你学了几年的机械，你就应该一定要做机械。你一定要找到自己最喜欢做的事情，分析出自己的兴趣，然后全心投入，把它做到最好，你一定会有所成就的。

我个人在 8 年前，曾经面临过很多抉择，我不知道我到底要做什么？于是，我就在想：假如这一辈子我只要做一件事情的话，那会是什么呢？我又问我自己：“假如每一份工作给我的薪水都一样多的话，那我要做什么呢？”“假如我做每一个工作都会成功的话，那我要做什么呢？”我发现，我喜欢帮助别人，我非常喜欢和别人分享发生在我自己身上的事情，然后对别人有帮助。

于是，我就看了很多书籍，寻找我最崇拜的偶像。当我看到亚洲第一名成功学专家陈安之老师的书籍的时候，我发现我非常的崇拜他。他 27 岁就已经月收入超过千万，甚至

他开的课程场场爆满，而且收费也是全台湾最昂贵的。

我想，他这么年轻为什么会有这样的成就？我立刻决定去听他的课程。

我以前曾经学过各式各样的课程，“目标设定”、“时间管理”、“领导力”、“人际关系”，也看了很多书籍，花了 4 年的时间，但当我上到他的课程的时候，我发现没有任何一本书、任何一位老师比得上我的启蒙老师——陈安之老师在短短 3 天的课程当中，分享给我的来得那么有用、来得那么实际。

我下定决心，要向他学习。

他说，他今天之所以能够有这样的地位，完全是因为他的老师——世界第一名潜能大师安东尼·罗宾说：“这个世界上每一份工作都很好，可是我发觉我所从事的这份工作特别有意义，因为它可以通过帮助别人来帮助自己。”

对了！就是这一句话，我爱上了我这份工作。

我决定将来要走遍世界各地，去分享给需要帮助的人一些成功、成长的经验，不管是通过演讲、出书、出录音带、或者个人咨询的方式，只要能够对人有帮助，我就去做。

当我 1996 年底通过朋友的邀请来到国内，帮助一些企业，帮助一些想成功的人，帮助一些团体，做一些教育训练课程的时候，我还不太相信我能在祖国演讲成功。

因为我不太认为祖国的人现在需要学这些东西，但是我的想法错了。

当我每次演讲完之后，是我的学员给我的鼓励和支持，让我感觉到我需要留下来。他们都说我的课程改变了他们的人生，甚至帮助他们创造了事业上的巅峰，甚至因为我的课程使很多人月收入提升了 3 倍、5 倍、10 倍。他们都说：“杜老师，你一定要留下来在国内为我们演讲。”

就这样，我陆陆续续在国内各地，包括山东、吉林、延吉、长春、沈阳、大连、哈尔滨、大庆、广州、长沙、深圳、成都等各地，发表了一些演讲，让我开始慢慢在这个行业当中崭露头角。

同时，我也在国内为很多企业作一些个人咨询、企业策划、员工培训等工作。这就是我在 8 年前梦寐以求的工作：能够环游各地、时间自由、收入自由、与人接触、帮助别人。这些，我居然做到了。

要先找出自己最喜欢的是什么，然后全力以赴去做它，当你做到最好，你一定会有所成就。

目标篇

昨日的梦想就是今日的事实。

4、设立你的人生使命

“汽车之父”亨利·福特在汽车还不能大量生产的年代，感觉到每一个人买车都非常困难，所以当时拥有汽车的人都是一些王公贵族，因为车子不能大量生产，每一次手工打造一台汽车非常的昂贵，不是每一个人都可以负担得起的。

亨利·福特就想：“如何能够让每一个人都可以拥有一部优良品质的汽车，同时，又可以很便宜地买到它作为一个代步工具呢？”

福特就以这样的一个想法，邀请所有的专家、学者、工程师、博士，研究如何让汽车大量生产的一套系统，因为大量生产就可以降低成本，降低成本就可以降低售价，让每一个人都可以买得起了。

于是福特就在当初这样一个使命的驱使之下，研究出了一套大量生产汽车的系统，开始让每一个人都可以用便宜的售价买到汽车来开。我们现在可以看到满街许多人都有车开，就是因为福特他当初有这样远大的使命。

让我再举一个例子，山姆·威顿是前世界首富，当初以开食杂铺起家。食杂铺也能变成世界首富吗？没错，他在开食杂铺的时候在想：“如何让每一个人都可以买到非常便宜的商品，然后享受到最好的服务呢？”买便宜的商品、享受最好的服务，这两个思想使他每天到处去研究他的产品有没有比别人便宜？于是，他开始大量进货，也是同样的降低成本，让每一个人买到的货品都非常便宜，同时享受到非常好的服务。他的生意就越做越好，从一家开到两家，开到了全

美零售业的连锁店，成为非常大的一个零售王国。发展成为全美的零售业霸主，成为了全美的首富。

我们来思考一下：连开食杂铺都能变成全美的首富，到底他成功的秘诀是什么呢？实际上，就是一个服务人群的使命。

我们再看，我们中国革命的先行者孙中山先生，当初他为什么能创造这一番伟业呢？因为他有一个人生使命，他的人生使命是什么呢？不是推翻满清，不是建立民国，也不是三民主义，而是要“天下为公”。

“天下为公”这四个字让他开始作出了一番伟业，我们才有今天的中华人民共和国，否则我们可能今天还留着辫子、穿着长袍，女孩子可能还要裹小脚呢！

为什么这些人会成功呢？我经常在思考：到底当初是一个什么样的想法，让他们能够创立一番轰轰烈烈的事业呢？后来我发现，原来成功者都有一个远大的人生使命。

我认为各行各业每一个人，都需要设立一个人生使命。

当我看到很多人遇到了一些挫折就放弃，又恢复到了以前的失败模样时，我就很想问他们：“为什么你会放弃呢？”他们都说：“赚不到钱，成功不了，当然要放弃了。”

可是我又看到很多人遇到了挫折却能坚持到底，坚持到成功为止，所以我就很想了解，这又是为什么？

到后来我才发现，原来那些成功的人遇到挫折，他们不会立刻放弃，因为他们有一个很远大的人生使命。他们认为他们的工作是在服务人群、贡献社会，他们没有想为自己赚钱、帮自己成功，就像福特、山姆·威顿、以及孙中山先生一样，都是在服务人群、贡献社会。

就在一年多前，我为自己设立了我的人生使命。我认为我不是要赚钱而做这份工作，也不是为了要让自己成功来做

这份工作，而是要贡献社会、服务人群、帮助别人成功，我才做这份工作，才能够让我在祖国大地每一个城市作巡回演说来帮助别人。一年多前当我设立这使命的时候，我都不太敢相信，我会有这样的想法。

但是当我领悟到我的工作是为了别人的时候，我开始慢慢能够坚持到现在，有了自己的一番成就。

请问各位朋友：到底你的工作是为了谁？从现在开始，也请你设立你自己的人生使命吧！

5、你要的到底是什么？

很多人活了一辈子，根本没有明确的想过这个问题，他这一辈子到底要的是什么呢？我在上课的时候，也问过很多学员：“你这一生当中到底要的是什么？为什么你现在从事这份职业？为什么你来上课？又为什么你来到这个世界上？”我发现大部分的人都回答不出来这几个问题。

不妨你现在也思考一下，到底你要的是什么？

我记得有一位小女孩姓吴，她当初在上我的课程的时候，我问她到底要的是什么呢？她想了半天，想不出来，我就规定她一定要思考出这个问题，她花了一个多小时的时间，终于想出来了，她说她这辈子要的是成为一个女性的楷模，帮助女性朋友能够在当今的社会中拥有自己的一片天空。

她把想要的找出来了以后，她开始豁然开朗，整张脸从一张愁云惨雾顿时变得眉开眼笑，非常开心地上完了我三天的课程。于是她开始加入我们机构，开始学习一系列成功的课程，同时也去推广很多成功的理念给所有需要帮助的人。

一直到现在为止，她的改变相当相当的大，都是因为她找到自己所要的是什么。

很多人面临一个矛盾，不知道他这一辈子当中到底什么对他最重要？于是，他们开始在努力冲刺事业的时候，又遇到了家庭的困扰，在努力教导小孩与爱人相处的时候，又发现事业上面临着停滞，当他们在做一件事情的时候又想另外一件事，做另外一件事又想这一件事，他们都不太明确这一辈子到底真正要的是什么。

一个人无法成功，最大最大的一个原因，就是因为他根本一开始就不知道他要的是什么？

所以，他经常浪费时间、浪费生命，这是很严重、很糟糕的一件事情。

我在上课问到这些问题的时候，他们都说：“杜老师，我们从来没有想过这些问题。”我说：“对呀！所以你们到现在为止还没成功。”

他们说：“我们以为杜老师你会教给我们应该怎么做。”我说：“不是我应该教你们该怎么做，而是你们找出来你们要的是什么？然后设定目标、制定计划，去实践它。这才是你们来上课的目的。”

当你看这本书的时候，我告诉你所有成功的观念，但是没有办法帮助你成功，除非你自己明确你要的是什么，然后使用我所告诉你的观念与方法，彻底的实践，坚持到底，你就会得到你所想要的，这就是成功的秘诀。

6、成功=目标，其他都是这句话的注解

我记得我在 17 岁的时候，听到一位非常成功的人告诉我：“成功就是要将来能够买到车子、买到房子，拥有事业、拥有存款。”后来我开始设立了很多帮自己赚钱的方法与计划。

做了一阵子之后，我又去听一个演讲，听到另外一位演讲者说：“成功就是要看你帮助了多少人成功。”我听了这话觉得非常有道理，于是我又开始积极地去帮助别人。

后来我又听人家说：“成功就是用心做好每一件小事情。”于是我开始怀疑，为什么每一个人对成功的定义都不一样呢？到底什么才是真正的成功呢？

我学习成功这么久，还找不出成功的定义，一直到我去上了陈安之的课程，在课堂当中，我听到了这么一句话：“成功=目标，其他都是这句话的注解。”

我才发现原来每个人的目标都不一样，所以每一个人成功的定义也不一样。

只要一旦你实现了你的目标，不管你是要做一个优秀的推销员，还是要做一个企业家，还是想当一个很棒的家庭主妇，还是你只想要平平安安的过一辈子，这都可以说是你的目标，只要你实现了，都算是成功。

谈到这里为止，你就应该知道现在就开始拿笔，在纸上写下你的目标，仔细思考到底你的目标是什么？

假如有一艘船在海上。你问他：“要去哪里靠岸？”他

说：“不知道。”你觉得这艘船在海上干什么？对于没有方向去靠岸的船来说，任何风向对它来说都是逆风。

有一个人，他说他是神枪手，拿着一只枪开始要射击的时候，你问他：“靶心在哪里？”他说：“不知道。”你说他能射中靶心吗？当然不可能。

当你坐上出租车，出租车师傅第一句话问你的也是“你要去哪里？”你能说“不知道”吗？我想，这也是不能的，因为当你说不知道的时候，他就没有办法带你去你要去的地方，因为你根本不知道你要去哪里？

你来到这个世界上努力地工作，到底你的目标是什么？假如你连目标都没有的话，要谈成功那就太不实际了，因为，什么对你来说是成功？你不知道，我也不知道。

所以，我没有办法教你，只有你自己才可以帮你自己设定你成功的目标是什么？

7、梦想一定要远大，但目标一定要合理

我记得我以前看了一本书，上面说一个人要成功一定要有远大的梦想。我当时听了很兴奋，觉得非常有道理。

后来，我又去听了一个演讲，他们又告诉我：“人类因为有梦想而伟大。”所以，我又非常高兴，开始天天在家里做梦，认为我将来要有自己的企业王国，将来要有游艇，要有直升机，要有劳斯莱斯汽车，要有上亿的财富，每天要过着如神仙一般的生活，天天在梦想，而且梦想越来越远大，认为自己一定会成功。

可是这样过了 4 年，居然发现自己连交房租的钱都付不出来，甚至连吃饭的钱都没有。

当我回到家里，父母亲问我说：“你天天梦想这么远大，到底成功了没有？”我跟他们说：“还没有。”他们就开始越来越不相信我，连我身边的朋友都开始离开我，因为，我每天都跟他们讲：“我一定会赚很多钱！”可是，讲了好几个月，也都没有实现，朋友与我合作做生意，也都失败了。

当时，我就在思考：难道拥有梦想就会成功吗？那些演讲所讲的，是真的吗？

后来我才知道，原来，我那些梦想没有错，但是，我没有一个合理的目标。

可能你也有很多远大的梦想，可是，如果你现在每个月才赚 500 元，你说你明天就想赚 5000 万，这似乎听起来有些不太合理。

就好像我以前跟我妈妈常常讲：“我下个月就会赚 20 万。”可是，当时我的收入连 5000 块都还没有，这完全是不合理的。

所谓一个合理的目标，就是在一个合理的时间内达成的事情。赚 20 万不是不可能，可是如果你现在的收入只是 5000 块，你就必须要去思考：如何循序渐进的让自己能够逐渐朝 6000 块、7000 块、8000 块、9000 块、10000 块、20000 块……的目标努力，来实现你的目标。

所以，必须将你的目标订出一个合理的期限，然后分割成很多小目标，因为每一个大目标的实现，都是因为小目标的达成。

一大块牛肉可能你很难吃下去，但是如果把它切成很多小块牛肉，你就能够吃完它了。

同样的道理，一下子买房子、买车子，可能不容易实

现，可是并不代表你以后不会实现，关键是你一定要订出如何在买房子之前先增加收入、先增加存款，在买车子之前先买摩托车，然后赚更多的钱再换成汽车。

这么简单的一个道理，我发现很多人做不到，他们幻想着会成功，这不但切实际，同时也不可能帮助他们成功，然后，他们就开始放弃、就开始埋怨，就是因为他们不了解这个观念。

所以，一定要记住：梦想一定要远大，但目标一定要合理。

8、梦想 + 期限 = 目标

当你知道你自己要的是什么的时候，立刻要给它一个期限，然后在那个期限之前，你无论如何要去达成它。

所以，你就要去计划一些方法，了解实现这个目标会遇到什么障碍？然后，想出一些解决的办法，透过这样的方法来帮助你实现梦想。

到底什么是目标？就是先写下你想要的是什么，然后将这些梦想定出期限。

就好像在一年多前，我就已经想要出一本书了。

可是那时候，我跟出版社洽谈要出书的时候，连书里的一个字都还没写出来，于是就不了了之了。

一直到几个月后，我又跟人家说我要出书，而且还说这本书一定会出，但是还是没有出，拖了快一年，这本书我还没有写好。

难道我写这本书真这么慢吗？不是，当时我连一个字都

还没有写，但是一直到我下定决心要写书，而且定出一个期限的时候，我开始有紧迫感，我开始把这些书名列出来，然后选一个最好的书名，给我的学员做市场调查。

当我的书名选出来之后，我开始列出大纲，并且开始逐渐把内容完善起来，果然在这个期限之内，我把我这本书完成了。

就好像我来到国内演讲了一年之后，我说我要办一个帮助别人的机构，这句话说了一个月、两个月、三个月、四个月，都还没有办成，一直到我下定决心，要在一定的期限之内办这个机构开始，我有了紧迫感，于是我开始寻找一切的资源、资金、地点、人员，最后我终于建立了属于自己的一个“成功训练机构”。

做任何事情之前，我一定问自己：“到底要在什么时候完成它？”一直到现在，我发现这个方法非常管用。

你不妨也试试看，现在就列出你所有想要完成的事情来，然后把它们统统加上一个期限。

记住：没有不合理的目标，只有不合理的期限，只要你的期限是合理的，你按照计划就一定可以实现它。

9、目标一定要白纸黑字写下来

各位读者一定会想：成功的方法有这么简单吗？

大部分的书籍、课程，都会教你要设定目标，都会教你要有梦想，可是，他们往往都不会告诉你“白纸黑字”的力量，这是被很多人所忽视的。

记住，当白纸黑字写下来的那一刻，你开始启动潜意

识，你开始采取行动、制定计划，而且实践你的计划，这是非常重要的一个观念。

人用视觉的力量来影响头脑思想。

当我了解这一点，并开始使用这个方法的时候，非常大的一个转变在我身上发生了。

我以前设定的目标没有实现的原因，都是因为当我有一些梦想和目标的时候，我只是在头脑里面去想它，然后没多久就忘记了。

后来，我开始学习这个方法，非常奇怪，当我把我的目标写下来而且加上期限，我要实现这个目标的愿望就变得更强烈了。然后，我把这张纸贴在镜子前面、书桌前面、梳妆台前面、床头柜前面、甚至贴在浴室里来激励我。当我每次看到目标的时候，我就拿出一个行动来实现这个目标，这就是视觉化所产生的力量。

当你想到任何的目标，请你务必把它写下来，不管你是写在笔记本上，还是写在一张纸上、贴在墙上都可以。

当你白纸黑字写下来的那一刻，你就会发现，你的内心感觉这时跟只有一个想法是不一样的，这一点非常的重要，但是，也非常容易被人们忽略。

千万不要忘记，把目标写下来。

10、一定要有核心目标

我个人学习过有关设定目标的书籍大概 50 多本，里面讲的方法各不相同，我也设定过非常多的目标，并按照书中所教的方法去做。

可是，在我 20 岁以前，我实现目标的机率几乎是零。为什么呢？因为这些书都告诉我：每一个人设定目标一定要多方面，要有金钱方面、事业方面、人际关系方面、家庭生活方面，每一个大大小小的目标一定要设定出来，我当时非常相信这些书里面所讲的方法，然后我去使用它。

我记得有一年年初的时候，我设立了 20 几个目标，决定要在下个月完成，一开始非常兴奋，可是后来不到 30 天，我的兴奋度就冷却下来了。为什么呢？答案当然是这些目标一个都没有实现。

于是我又去翻这些书籍，又学到了另外一个方法，可是同样，他的方法还是类似。他说你一定要把每一个目标都写下来，然后不断地念它，于是我每天就开始想：我到底有哪些目标？我天天就念这些目标，大概又设立了 20 几个，但是，同样不到 30 天，又冷却下来了。

我这样子连续到第三个月还是设立了 30 个目标，但是还是不实现。

通过朋友的激励，我再试一次，因为听说：“成功者都要坚持到底。”所以，后来我又设立了 30 几个目标，这一次下定决心一定要实现它们，但是结果当然又是一个都没实现。

加起来，在 4 个月之内我设立了八九十个目标，居然没有一个实现，非常不可思议。

直到 21 岁那一年，我终于了解到，原来这些方法都是错误的。

大部分的书籍都误导了我们，他们都忽略了很重要的一点，就是你可以有很多目标，但是你一定要有一个核心目标。

什么是核心目标？就是你最想要实现的，一旦你这个目

标实现了，其他的目标几乎也都跟着会实现，这叫作你的核心目标。

一旦你设立出这个核心目标，你全力以赴朝这个目标去做，只要一旦实现这个目标，几乎其他的也确实都会跟着实现，这就是设立核心目标的好处。

当我使用这个方法以后，对我的人生开始产生了很大的转变。我发现，我有了年度的核心目标、5 年的核心目标、10 年的核心目标、15 年的核心目标。

像这样的方法，我的目标成功率几乎十个有九个全都会实现，我这么做已经连续 3 年了，我发现，它非常有效。

所以，我把这个方法送给各位，希望你也能采取这种模式来帮助你设定目标。这是设立目标真正的关键所在。

11、为什么你要实现这个目标？

很多人在听完我教他们要设立目标以后，他们就来问我：“杜老师，我到底要如何实现这些目标呢？”我就告诉她们：“‘如何’实现并不重要，最重要的是‘为什么’你要实现。”

为什么我这么说呢？因为我可以教你一大堆方法，可是当你把方法实践了一阵子之后，可能会遇到一些挫折，那时候你就会放弃，这是大部分人在做的事情，可是我发现了一个关键，也就是在你研究如何实现目标之前，你一定要先研究：为什么你一定要实现这个目标？

我记得有一次演讲完，有一个人跑来跟我说：“杜老师，我想当一个演说家，到底要如何做才能成为一个优秀的演说

家？”我立刻就跟他他说：“你为什么要当一个优秀的演说家？”他说：“为了有成就感，为了赚钱哪！”我说：“这样子想，你恐怕不容易实现这个目标。”

他说：“为什么呢？”我说：“赚钱和成就感你也可以做其他的事情来达到啊！万一你做演说家做了一半不成功你可能就放弃了，有没有可能？”他说：“有可能。”

我说：“所以，找出一个真正的理由，为什么你要实现一个当演说家的理想？”他就反问我：“杜老师，那你为什么要当演说家？”

“我当演说家是为了帮助别人，是为了服务人群，是为了贡献我自己的经验给那些需要帮助的人，是为了使这个社会能够更美好，是为了能够帮助全人类生活得更快乐。”我说这是我当演说家的初衷和动机。

找出你的初衷和动机，这是非常重要的一件事情。

永远不要忘记你要实现这个目标真正的理由是什么？当这个理由非常充分的时候，你就会像我一样，有很强烈的动力来激励你朝这个目标向前迈进。

这正像我找出了为什么要当演说家的理由之后，这个目标就更吸引我一样，我每天都充满了动力要去实现它，可是，如果我只是知道“如何”去做，而没有“为什么”要去做的话，我可能早就放弃了。

这样一个简单的事情，各位务必去做它。你看这本书最大的目的就是要找出里面真正能够帮助你成功的观念，因为一个观念就可能改变你的一生，我相信这个观念只要你去使用的话，就会对你的人生产生非常大的影响。

12、掌握你自己的生命

很多人的生命就像一艘船在水上漫无目的的漂流一样，即使就这样漂了 10 年，仍然不知道该去向何方。直等到有一天当他们突然遇到一个瀑布被急流冲下的时候，他们才惊觉到自己失去了方向，他们才开始拼命地划，希望能够挽回，但为时已晚，这样的人生是相当可悲的。

但是，只要你知道自己要的是什么？你的人生目标是什么？你 10 年的核心目标是什么？5 年的核心目标是什么？并且给每一个目标加一个期限，再将它写下来，这就好像你在大海中握有航行图一样，它将影响你的人生走到你要去的地方。

很幸运的是，这个航行图不用别人来设计，你自己就可以去你要去的任何地方。一辈子当中，你能够掌握自己的命运，就像握有大海的航行图去航行一样，这是多么快乐的一件事情啊！

只要你现在作一个决定，你到底是要掌握你自己的命运，还是要随波逐流呢？

假如你真的要掌握自己的命运的话，那么请你现在就开始去画你人生的航海图吧！

13、永远要有下一个目标

我遇见很多人，他们都说：“杜老师，我以前非常成功，让我自己在事业上赚了 100 万、200 万、300 万、1000 万、甚至 5000 万。”这些人来见我的时候，我发现他们不是很成功。我就问他们为什么？他说：“杜老师，因为我实现了我的目标之后，就觉得已经满足了，所以我不知道将来要做什么？”

这时候，我发现，大部分的人有一个盲点，认为实现了一个目标就已经成功了，而很幸运的是，我却不那么想，因为我认为，成功不是一个实现目标的结果，而是让自己不断追求一个目标的过程，这才是成功。

只要你不断地追求一个目标，朝这个目标迈进，我认为这个过程就是成功。

当你能够这样持续想着一个目标，并且又准备好了下一个目标，那么你就永远都会有一个明确的方向。

别一直躺在床上，要起来做点事，毕竟在床上什么事也做不成。尤其最重要的是，你得有个目标，一个让你努力的方向，然后不断地去努力。

你想想看：永远有下一个目标，这对你的未来到底能有多大的改变？

好好运用你身上的各种能力，如果你已经订好你要追求的目标，那就拿出行动来吧！美好的人生永远属于行动的人！

计划篇

没有计划，就是在计划失败：
没有准备，就是在准备倒闭。

14、计划为成功之钥

很多人问我说得好：“杜老师，设定目标是不是很重要？”我说：“目标当然很重要啊！”可是还有一个比目标更重要的关键，就是计划。

为什么大多数人从未达成目标，你知道吗？原因有两个：第一，他们没有计划。第二，他们失败后还是没有计划。

记住：计划绝对比目标重要，因为真正能帮你实现目标的是计划。

到底要计划什么呢？要计划你实现这个目标所遇到的一切障碍是什么？然后，想出方法如何解决它？同时，要把这个目标分割成年目标，要把年目标分割成月目标，月目标分割成周目标，周目标分割成日目标，日目标详细到每天可以衡量进度，详细到每一个你要采取的行动，这就是你的计划。

有一次我在上课的时候，有一个学员举手问我说：“杜老师，我想在 3 年之内赚 1000 万，这个目标如何实现？”我当时听到，我真的觉得他的梦想很远大。

于是，我就问他：“为了实现这个目标，请问你的计划是什么？”他说：“杜老师，我还不明确。”我说：“你这个目标应该不会实现了，就算实现的话，也是你的运气。”

他说：“那……杜老师，我该怎么办呢？”我说：“3 年之内赚 1000 万，换句话说，就是一年你要赚多少钱？”他说：“是 300 多万哪！”我说：“一年赚 300 多万，那最起码

一个月要赚多少钱？”他说：“一个月要赚差不多 30 万吧！杜老师，好多啊！我不敢算啦！”

我说 “就是因为这样的一个想法让你没有计划，所以你不可能赚到 1000 万。”他说：“杜老师，我明白了。”

下面谈谈如何计划。

15、计划不详细，还是百密一疏

很多人会做计划，但是还不够详细。有一句话说：“百密一疏”，就是这个道理。

所以，我教很多推销员，让他们每个月一定要有这个月总业绩的计划，例如你要卖保险，这个月你计划要做 10 万的保单，这时候你就要预算大概要拜访几个人才会成交 10 万左右的保单。假如你要成交 10 个人，每人 1 万，这时候你就要问自己：“拜访几个人才会成交 1 个人？”假如你拜访 15 个人才会成交 1 人购买 1 万元的保单，那么你就必须要有 150 个人的名单，而且是准顾客。

月初的时候你订好这个计划，就要问自己：“这 150 个名单在不在手上？”假如还不在的话，那你已经可以划掉这个目标了，因为它根本不会实现。

计划一定要详细，假如你已经确定你有 150 个人的名单了，那么这时候你就要计划每天拜访几个人？在什么时间内完成？假如你一天的行动量没有办法做到 5 个，那表示你还没有办法执行你的计划，因为它不够详细。凡事注意细节是很重要的，最好你能完成每天的计划，那就非常非常有机率帮你成功了。

你可以设想，假如你手上已经有一个每天的行动方案，只要做完这些事，就有可能帮你实现这个月的目标，你想，这样生活，这样做事，该会多么有把握呀？

一个人成功一定有他成功的方法，假如你能够学到成功者是如何成功的方法与关键，也许只有一个点子就能够帮你改变一生，帮你提升效率，帮你增加收入。这就是我向成功人士学习最重要的一个原因。

16、目标不变，但方法可以改变

很多人对我说：“杜老师，计划没有变化快。”

我说：“这是一句非常无聊的话，计划本来就应该带有变化性，本来就应该要有弹性，不是每一个计划都是死板板的，变化本来就应该要比计划快才对。”

当你发现计划有失误的时候，当你发现计划不能帮你实现目标的时候，你就应该要变化。

所以，“计划没有变化快”这句话是对的，但是它的意义不是叫你不要做计划，而是你要做多套以上的计划。

就好像从北京到广州，你可以选择坐飞机，你可以选择坐火车，你可以选择在不同的时间到达。但你应该有不同的计划，因为你坐的飞机可能会误点，这样你就可以选择坐火车，或其他交通工具。

方法有很多种，甚至你可以走路去，当然那是种最慢的方式，可是它也是方法之一。

当你发现你的方法效率很低的时候，应立刻改变。

很多人都忽略了一个概念，计划要有三套、四套以上。

他们以为有一套计划就能成功了，但是当发现中间有失误时，他一时措手不及，所以导致无法实现目标，这是很多人失败的原因，也是你过去可能没有注意到的一点。

每一个人都有思考上的盲点，但是，非常不幸的，就是因为是盲点，你看不见，所以你需要通过别人来帮你看。

当你看到这本书的时候，可能就突破了你的某些盲点，这就是为什么你要看书、要学习的原因。

所以，千万不要去改变你的目标，任何目标都有可能实现，关键在于你的计划。

我们公司在设立目标的时候，我要求每一位公司同仁至少要做出两套以上的计划来帮助他成功，连我自己也是这样做，有的时候两套不够多，甚至要三套，这就是一种灵活性。

所以当我们每一次在检视目标是不是能够达成的时候，我们进度落后，如果我们发现进度落后，就会立刻采取下一套计划，这样弹性、修正、检视目标的过程，就是成功的秘诀。

时间篇

当我们来到这世上时候
可说是一无所有，除了时间之外。

17、时间是你最宝贵的资产

我们都知道，21 世纪是属于信息的时代。

未来信息越来越发达，每一个人都可能随时随地知道的比你多、学到的比你多，所以，在学习上面你要讲究的是速度，在行动上面你要讲究的也是速度，与人竞争最重要的一个关键，就是速度。

任何事情我们都要讲求快，因为时间是你最宝贵的资产，这是 21 世纪的成功秘诀。

在 20 世纪的时候，大家都说：“人才是最宝贵的资源。”这句话没错，可是如果你把人才当作是 21 世纪最宝贵的资源的话，那可能你已经落后别人一截了。

因为，除了人才之外，21 世纪你如何让人才做最有效率、最快速的发挥来使之超越你的竞争对手，这才是关键。

就好像我写的这本书里面，隐藏了非常多的成功秘诀，也许现在的大学生看了这本书，他一进入社会就有可能快速成功，不需要依靠国家分配他到任何单位去了；现在的年轻人看完这本书，说不定立刻就开始创业，而你如果还在等待，在未来的日子里，你可能就越来越难有竞争优势。

所以，你最宝贵的资产，不是你的存款、不是你的房子、不是你的车子，而是你的时间。谁能够比别人更快速地利利用时间，在一定的时间之内做比别人多的事情、吸收比别人更大量的资讯、读比别人更多的书籍、上比别人多的课程、交比别人多的朋友，谁最能够利用时间优势，谁就一定是 21 世纪的赢家！

18、时间管理是成功的秘诀

我们都知道，国家要管理、企业要管理、家庭要管理、军队要管理、同样的时间也要管理。

很多教别人成功的书籍都会告诉别人许多成功关键，可是，大部分的书籍可能都忽略了时间管理的重要性。

我记得有一本书叫做《思考致富》，作者是拿破仑·希尔。在这本书当中就已经讲了一句非常重要的话：“成功的秘诀就是做好时间管理。”可是同样还是被大部分人给忽略了，为什么呢？

当我 1996 年来国内之后，我发现要办一件事情往往要拖非常久的时间。要去工商局办一件事情，交待下属以后，并不能期望今天就能办好，往往他要隔三四天，四五天才能办好。这是我一开始很不习惯的事情，因为我在台湾做事的时候，从来没有发生过这样的事情。

我就问他：“为什么要等这么久？”他说因为某某人出差，某某人去外地，某某人不在家，因为他们今天下班，所以明天才能办，然后明天又是放假，然后后天他又处理别的事情去了等等推托之词非常非常多，所以往往做一件事情非常的困难。

要去商场买一个东西，可是一看时间已经七点了，我的员工就告诉我说：“商场已经关门下班了。”非常不可思议的事情，在台湾的时候要做什么事情应该马上办成才对，可是竟然晚上七点就办不成，这是国内在做事的效率方面应该再加强的地方，既然知道别人下班时间，无论如何就要争取在

下班之前办好，既然知道别人可能会放假，我认为就应该立即行动，而不应该再拖延时间了。

甚至我还发现很多人，他不但在拖延时间，同时，他还花了很多时间，为失败的事情而沮丧、烦恼。

我记得有一位非常成功的人曾经对我讲过这么一句话：“我根本没有时间去沮丧和烦恼，我为了要成功，输了，我就快追；赢了，我就快跑。不论赢了、输了，我不是追就是跑，我哪里有时间去沮丧与烦恼呢？”我想这就是一个成功者他所重视时间管理的一个最好的心态与证明。

假如你能够在一定的时间之内做跟别人不一样的事情；做比别人更有效率的事情；做比别人更好的事情；做比别人更多的事情，那成功一定是属于你的！

从现在开始重视你的时间管理，请记住，这就是成功的秘诀。

所以，接下来我要告诉各位几个时间管理非常重要的秘诀，请各位务必按照这个步骤去做事情。

第一个：每一分、每一秒一定要做最有生产力的事情。

这是世界第一名推销房地产冠军 Tom Hopkins 的成功秘诀，他当初卖房地产连续一年零收入的时候，就是因为上了一个课程，听到了这一句话后，把这句话贴在他的书桌前面，他下定决心每一分、每一秒都要做最有生产力的事情。于是，他把这个秘诀发挥得淋漓尽致，成为世界第一名的房地产推销大师。

第二个：一定要有效的授权。

什么叫有效的授权呢？就是你只做你可以做的事情，其余的事情别人也可以做，那就让别人去做，你只做你做得非常好的且会产生非常大的效益的事情，其余的事情统统让别人去做，不要什么事情都自己做，这样可以帮助你将时间管

理做得更好。

第三个：一定要有详细的计划。

记住，一日之计在于昨夜，不是在于晨，今天晚上就应该写好明天早上你要做的事情。一月之计在于上个月底，这个月底你就应该写好下个月你要做的一切事情，排满你的行程表。一年之计在于去年年底，而不是在于今年年初，今年年底你就应该写好一切要做的事情，在明年的时候，你全部把它完成。

第四个：要把与成功者交往当作是一件非常重要的事情。

因为与成功者交往，在他身上你可以学到成功的关键，更快速地帮助你成功，而不用自己摸索，可以帮助你将时间管理得更好。

第五个：经常地去上一些课程。

因为上课也可以帮助你节省摸索的时间，直接使用别人证明有效的方法与模式，就相当于用你一年的时间去覆盖别人十年。

第六个：把重要的事情变紧急。

因为很多人做事的时候听到很多紧急的事情，可是真正能帮你成功的是重要的事情。就好像你知道学习很重要，可是你不做。为什么不做？因为你可能有更紧急的事情，比方讲你要去上班、你要去结算业绩、你要去家里喂小孩、你要去做饭、你要去洗衣服、你要去赶时间跟人约会，这些事情可能都不能帮你成功，可是因为紧急你就去做它，你做它就说明你没有成功，因为你荒废了更重要的事情，所以，如何把更重要的事情变成更紧急、更有紧迫感的事情，让你立刻去做它，这非常的重要。那就不会天天晚上去想：唉！下个月房租到期了，下个月传呼费用到期了，下个月又要到银行

还钱。如果一天到晚都做这些事情，那是不能帮你成功的。

第七个：凡事要养成一个习惯——马上行动，立刻行动，想到就去做。

什么事情是你最可怕的敌人呢？就是拖延，这是你浪费时间最大的坏习惯，比方有人一洗澡就洗一个小时，一上厕所就上了 10 分钟，一打电话就讲了两个小时，我就不相信有这么多话在电话里面讲，我就不相信洗澡有这么多的污垢，浪费这么多时间，一点意义都没有。

现在研究你有哪些浪费时间的习惯需要立刻去改正，接着，按我所说的时间的管理步骤去做事情，我相信在 21 世纪你要成功，一定是非常容易的事情。

19、一定要算出你时间的价值

当你在浪费时间的时候，你就是在浪费钱。到底你浪费了多少钱？这没有人知道。

现在我教各位如何算出你时间的价值，当你知道你时间非常值钱的时候，你开始不敢浪费时间了，到底你的时间值多少钱呢？

有一次，我看到我公司的员工在聊天，聊了非常久。

在开会的时候，我就问她：“吴小姐，请问你今年的目标是赚多少钱呢？”她说：“今年的目标是赚 12 万。”

我说：“你一个月赚多少钱？”她说：“我一个月赚 1 万。”

我问她：“一个月你工作几天，你能告诉我吗？”她说：“25 天。”

我说：“25 天，每天工作几小时？”她说“8 小时。”

我说：“那大概你一个月 25 天乘以 8 就有 200 个小时，一个人工作 200 个小时赚 1 万，换句话说一个小时赚多少钱？”她说：“是 50 元。”

我说：“你今天浪费了 4 个小时，你就已经浪费了 200 元钱，你把 200 元给扔掉了。”

她一听非常紧张。

我说：“如果再这样一个小时，你又要浪费 50 元钱了，你一天浪费两个小时，一天浪费 100 元钱，你到底还要浪费几个小时？”她说：“杜老师，我不耽误时间了，我要马上行动！”

所以，当一个人能够算出他时间价值的时候，他开始有了行动力，不敢浪费时间。

任何一个人都要用这种逆向思维的方式来帮助他自己，算出他自己需要的时间价值。

记住，千万不要浪费时间，时间跟金钱来比，我宁可要时间，因为时间可以帮我赚更多更多的钱，如果你是选择时间的人，恭喜你！

你跟成功者有一样的想法，你跟成功者会有一样的行动，同时你也会跟成功者有类似的结果。

当你的思想改变，你的一生就改变了，那么思想应该怎么变呢？那就看成功者怎么想，我是这样在复制成功者的想法，然后复制给需要帮助的学员或公司员工。在这本书中我会完全告诉你成功者的思维以及我是如何帮助别人的。

学习篇

有了国家，你会有安全感：
有了偶像，你会有方向感。

20、一定要找教练

世界最伟大的篮球运动员迈克尔·乔丹，世界网球排名第一的桑普拉斯，中国乒乓球好手邓亚萍成为世界第一名，我国的体操选手李宁，他们都非常非常的成功。

他们都有一个共同的地方是什么呢？那就是都有一个教练。

有人问乔丹：“你成功的秘诀是什么？”他说：“因为我有一个很好的教练，所以我才会成功。”

而你呢？你的成功的教练在哪里呢？打篮球有篮球教练、网球有网球教练、钢琴有钢琴教练、美发有美发的老师、裁缝有裁缝的师傅，如果你非常想成功，你怎么不找一个帮你成功的教练呢？

一个人要成功，当然需要不断的行动与经验，然而得到经验最快的方法，就是向一些成功者询问，请他们给你一些建议，请他们告诉你，你做对了什么事情，做错了什么事，或让他们用他们的智慧指导你，这样比你看任何书籍都要有效。

很多企业，都会聘请一些顾问，即我们俗称的“外脑”。这些顾问多半不是从公司出身的，而是从外界聘请而来的。企业外聘请一些专业人士，不是因为外来的和尚会念经，而是因为他们可以从不同的角度来看公司，从不同的眼光来看事情。

一般人习惯于他们自己所做的事情，因此他们看不清框框以外的事情。如果有一个非常有智慧的人，或者非常成功

的人士，愿意来帮你看一些你看不到的事情，这样，就可以节省你非常多的时间。因为你永远看不见自己思考的盲点，因为它是盲点，只有外人的眼光才可以告诉你，什么地方需要改进。当你开始改进的时候，下一个工作就是马上去行动，在产生一些不错的效益之后，再去问成功人士：“我这样做还有什么地方需要改进？”通过不断地询问别人，改进自己，再询问别人，再改进自己的进程，你成长的速度一定会比别人快得多，这也是一些人为什么能快速成功最主要的原因，也是他们时常使用的方法。

然而，我自己也是不断寻找各个领域的成功人士来指导我，向他们学习，跟随他们，问他们如何才能成功？问他们我还有什么地方做得不好？不管我做任何一件事情，我都有一个快速成长的方式，我相信对我有帮助，也一定会对你有非常大的帮助。

21、要学就跟世界第一名学习

这个世界上有很多成功的人，他们之所以会成功，一定有道理与方法，也一定有原因。假如你还没有达到自己预期的成功，一定是你找错了方法，如果你目前还是无法突破瓶颈，困难重重，你一定还没有找到你失败的根源是什么。

有一句话“成功一定有方法，失败也一定有原因”，这是非常有道理的。

我之所以会在 23 岁的时候，能够以演讲的方法或个人咨询的方法，成为行业中的顶尖之一，是因为我在过去的几年中，见到了非常非常多世界第一名的人士，是他们把成功

的宝贵经验分享给我，然后我借他们的经验，使用在自己身上，因此能在很短的时间内产生很大效益。

就像我以前还不懂得怎么推销的时候，经常带着产品到处推销，到处碰壁，经常带着产品出去又带着满满的产品回来。

后来我上了一些推销的课程，我见到了世界第一名的推销大师，也就是吉尼斯世界纪录的保持人乔·吉拉德。他能在世界上一直保持一个世界冠军纪录，我想一定有他的方法，于是我下定决心跟他学习，随后，我的业绩大幅度提升。在一个月內，业绩超过原来的 5 倍，这是一个很惊人的速度，到目前为止，我的业绩早就不知道成长几十倍了。

我以前自己摸索如何演讲，演讲的说服力总是不很大，当我跟世界级的演说家学习之后，我才了解如何发挥我台上的演讲能力。

我以前曾经跟朋友创业失败，因为我不懂如何市场营销。当我和世界第一名市场营销大师见面，了解他的行销秘诀之后，我公司的业绩在短時間內突飞猛进，我公司所从事的教育训练，在国内目前来讲也是数一数二的地位，超越了很多的竞争对手。

只要你能找世界第一名来学习，你就一定可以得到最好的方法来使用。跟他们学习，可能要花一些时间和金钱，可是能够把他这一辈子最好的成功的精华，也许是二三十年，三四十年成功的经验，用短短的时间就可以学到，然后去使用它，也许一年时间就可以覆盖别人二三十年，甚至四五十年时间，这就是你要跟世界第一名学习最大的一个原因。

同时，他们也会把他们失败时做错的一些事情，分享出来。当我知道这些世界级人物他们做哪些事使他们失败，我就知道哪些事是我不能犯的错误，因此我又节省下来非常多

的时间，也做对了很多事情。虽然我还没有达到非常完美的境界，但我不断地要求自己，每天都要进步，每天都要做他们所要做的事情，因为他们的成就比我好，他们的结果比我好，表示他们的思想比我好。

每一个人都要去学习成功者的思想，他们如何行动，然后再复制一遍，这样，即使不能达到跟他们一样的成就，也可以达到非常类似的效果。

你一定要找一个学习的榜样，这个榜样最好是世界级的，因为你惟独在世界级顶尖人物的环境中，跟最顶尖的人学习，才有办法让你更突破，只有第一名能够使你成为第一名，第二名只能分享第二名的经验给你。

前几天在上课的时候，有一位学员发问，说：“杜老师，我实在不知道如何突破自我？”我就问他：“你为什么无法突破自我呢？”

他说：“我感觉现在不会进步了。”我就告诉他：“你没有跟一个比你更成功的人在一起。”当听了这句话，他懂了他无法突破的原因了。

因为，如果你跟成功者在一起，他们非常的热情，非常的有行动力，你跟他们在一起你不行动都不行，你不热情都不行。

我在课堂上曾经讲过，成功的三个秘诀：

第一个，必须帮成功者工作。

每一个成功的人他当初都是跟着成功的人学习，帮助成功的人工作，通过帮成功者工作，他开始学习摸索一套快速成功的方法，然后才能让自己成功，因为如果他仅靠他自己去学习、去摸索，或者不帮成功者工作，他成长的速度一定很慢，这不是最好的学习方法。

第二个，当他们慢慢成功了之后，他们开始与成功者合

作。

就像国内很多企业当他们慢慢壮大之后，他们开始与国外的厂家合作，共同学习，共同成长，分享彼此成功的秘诀和竞争的优势。当国内的企业与国际接轨的时候，他们的国内也就越来越有竞争优势，自然也超过很多国内的企业了。

第三个，当你越来越成功的时候，就要找成功者帮你工作。

要成功就要找两种人，一种人是成功者，让他来帮你工作，第二种是有成功潜力的人，当然最快就是找成功者来帮你工作；只要你能依照这三个方法按部就班去做，你一定会非常非常成功的。

我记得几个月前，有个学员听我的课程，他听我课程之前还只是个电业局的班长，当他听到这三个秘诀，他立刻非常兴奋，按着我的三个方法去做，然后，他找到了一位企业家，在他身边工作，找一些成功的方法，然后他自己确定目标，在半年之内，开了一个加油站，我想这三个方法一定能帮助他在未来当中非常非常地成功的。

一般人无法成功是因为他连帮成功者工作的态度都没有，他总是想要自己发明，自己创造一套。

事实上，当你还没有自己成功的模式之前你发明出来的方法、效果都是有限的，我们需要运用一些证明非常有效的成功方法来使自己成长，在最短的时间内创造最大的绩效，然后加以创新，加以改革，才能创造一套我们自己的风格，先是模仿，然后是创新，只有这样，你才能在市场立足，才能在最短的时间内达到理想的目标。

22、终生学习是成功的习惯

很多人在学习了一些成功的方法之后越来越成功，就忘了学习，但是成功的人都有一个共同的习惯，那就是终生学习。

“终生学习”这四个字，在最近这几年中在世界各国都形成了一种风气，在中国大陆我把这一系列课程引进之后，也开始慢慢有了终生学习的观念。

我从 16 岁开始不断地学习、上课，一直到现在已经经历了七八年了。在这七八年里，我从来没有间断过学习，甚至在我创业的第一年，花在学习和上课的费用上就有好几十万人民币。

我在国内讲课的时候，经常遇到很多人，说：“我太老了，再学什么也没有用了。”当我告诉他们终生学习的观念之后，他们开始慢慢地接受了我的观念。最近，我在讲课的时候发现台下有很多五六十岁的人来听我的课程，我想这样的风气在社会上形成之后，我们国家的人民的素质一定会越来越高。

假如你真正想成功的话，你一定要具备成功的素质，成功的素质最重要的就是要终生学习，不管你现在决定要做什么事，请你一定要把学习不断地放在你的计划表里面。

23、知识就是力量

一个人的知识到底有多重要，他能成功是因为他采取的行动比别人好。他为什么行动比别人好？因为他懂的比别人多，当你懂的比较多，做的当然就多，当你做的比较多，你当然容易成功了。

一般人喜欢跟什么人在一起？是有知识的人，能够帮助他成长的人，所以有知识的人，自然就成为领导者。

但是一般人都不太重视知识的价值，他们往往买一本书都要讨价还价，往往花了几百元钱上课，还嫌贵，这是一个很要不得的态度。

假如今天听一堂课程，花了几百元人民币，可是从中学到一句话、一个新知识和方法，能够帮你更成功，将来赚到几千元、几万元、甚至几十万，这是非常有可能的事情，那这样的投资花几百元钱是非常值得的，但是国内对知识资本还没有像国外那么重视，这也是国内普遍素质还无法提升的原因之一。

我在很多年前就了解这个关键，于是我拼命地看书，拼命地上课，唯恐知道的知识不够多，历尽了这些年，我发现我累积的知识力量无形中超越了别人很多。

当我没有任何资金、任何背景的时候，还是有很多人愿意投资与我合作，这就是我的无形资产发挥了力量，所以，知识就是力量。

无论如何，你的钱都有可能会花掉，既然会花掉，花在看电影、吃饭、唱歌、跳舞、买衣服上，还不如将钱投资到

头脑里面，变成头脑里的知识更有价值。就算你将钱放在银行，也不会增加多少利息，但是将钱投资在头脑里面，你的知识将会是增值的。就算你将钱放在家里枕头底下，也会被偷走，将钱投资到头脑里面化成知识，是没有人能抢走偷走的。假如你能够建立这样一个观念的话，我相信你的生命就开始改变了。

24、大量的阅读

有一次我看到一本书，叫做《李嘉诚传》，里面写到李嘉诚在全世界 98 名亿万巨富中，排名第 26 位，美国《福布斯》杂志统计他为世界华人首富。这位华人首富到底有什么成功的特质呢？

在书中写道：李嘉诚年幼的时候，一有时间就躲在小书房里如痴如醉的看书，海阔天空的考虑他的问题。

当时，我看到这句话的时候，我开始了解到成功者都有一个大量阅读的习惯。

所以，我现在看书的速度已经到每个月可以读 30—40 本书籍。

我有一个感觉，假如你能够多知道一些信息，多了解一个新的知识，那你就可以在市场上永远处于不败之地。成功有一个非常重要的关键，就是在最短的时间内采取大量的行动。

各位朋友，请你仔细想一想，一个人一年只读一本书，可另外一个人一年读 50 本书，他们的知识有没有差别？我想答案当然是有，差十万八千里。

假如有一个课程可以帮助你学到新观念，一个人去，另一个人没去；又有一个新的课程，一个人去了，另一个人又没去；下次又一个很棒的演讲，分享很棒的信息，同一个人又去了，另一个人还是没有去，这两个人在一两年内会不会有差别呢？那当然差别实在是太多太多了。

我喜欢学习，不管任何教材、录音带、书籍、课程，只要对我有帮助我全部都购买回来，我在一年内可以花掉三四十万人民币。

事实上这些课程，并非每一堂课都非常好，不是都很有用，然而我还是可以学到一些东西，因为即使是同样的观念，重复的内容，但它至少让我加深印象，因此可以加深我使用的机率。

每一个人都要增加自己的见识，当你见识越来越多的时候，你就有很多的知识；当你见识越来越多的时候，你才会有一些胆识；当你有胆识的时候，你的行动就比别人超出许多。

但知识是不断累积成的，我以前是一个最不爱看书的人，学校发的课本几乎到了期末时候，看起来还是非常的新，因为那时候我根本不了解读书的重要性。但自从我了解到所有的成功者都有一个大量阅读的习惯之后，我努力学习、读书、上课，来积累我的知识。

在此之前我只懂得如何潜能开发，但是后来我发现我自己销售产品有问题，于是我没有办法突破我销售瓶颈的时候，我学习推销；我又发现我的行销能力有问题，于是我开始参加行销的课程；我的学生里面有的人存在管理方面的问题、人才培训的问题、领导上的问题，我也照单全收去学习。

当我开始在国内公开演讲，分享人数越来越多的时候，

为解决我的问题，学员的问题，我就开始全方位的学习，学时间管理、目标设定、管理、营销、人际关系、销售等全方位的信息。我时常在台湾看到一些书籍，在国内又看到了翻版，我照样买回来看，同样类型的杂志我也要买回来看，10份报纸中同样的内容我可能一下买回10份看，因为10份报纸角度不一样，有不同的思考模式。我也经常听录音带，听这个作者的课程，即使他在天涯海角，我也会坐飞机去找他，听他的课，有时候坐一趟飞机飞回台湾总共只听两个小时的课，就回大陆，我也愿意做，因为我知道，我要掌握第一手最快、最棒的信息，能上课就要上课，这比看书来得快多了，因为上课得到的是第一手的信息，然后再看书复习。

同时，我也告诉我公司里的员工，每一个课程都要去上，任何地方有演讲，有会议你都可以去听，也就是所说的“每会必到”。

前些日子，在沈阳举办了一系列的活动，办了很多的演讲，包括广告节活动，我都带着我们公司的每一个人去听。据说，马来西亚的一位很成功的保险业务员来分享，我也让我们全公司的人去听。不管是谁的课，国内、国外只要他分享，我都愿意去听，因为我要确保我的知识能够不断地成长进步，我不希望漏掉任何一个信息。

有很多人上了一次课程，读了一本书之后，一开始可能非常有冲劲，但过了一两个月之后他的冲劲可能消失了，就说上课、读书都没有什么用。

其实并不是没有用，关键是你今天上完课很有冲劲，可到你的环境之后，可能又被你原来的环境所同化了。

我想请教各位朋友：当你今天吃完饭，你明天还要吃吗？后天还要吃吗？当然要，所以学习就像吃饭一样，要每天持续不断的，不要期待一次见效，是不断地一点一点累积

而产生出来的效果，就像你每天吃饭而让你持续有体力是一个道理。

我并不是说每一个人都要成为一个阅读狂，我只是告诉你假如你要成为某一个行业的顶尖人物，或者成为世界级的顶尖人物的话，那么你的信息一定要非常的广泛，因为 21 世纪是信息的世纪，通常你隔一个星期去一次书店，就会发现增加了很多不同的书籍。

因为我时常要跟一些高层次的人谈话，我的学员有很多，他们都是老板，假如我缺乏信息，那么我就会缺乏高品质的课程与谈话，同时你也是一样，假如你需要跟一些成功者接触的话，什么话都谈不上，你会丧失很多很多机会的。

我认为一个人必须花 30% 的收入投资在学习上面，不管你现在的状况是好是坏，你的状况如果越差你投资的金额一定要越高，一个人一年最起码要进修上课 4 次以上，假如你想成为你行业的顶尖人物的话。

我记得拿破仑说过：“假如你想成功的话，一定要成为专家。”什么是专家？那就是专业知识最丰富的人。每一个最顶尖的人士都是在他行业当中懂得最多、学得最多的。

25、上成功者所开的课程

以前我在非常穷困潦倒的时候，负债累累，我的朋友叫我去上课，我跟他说我没有钱、没有时间去上课，他就说：“杜云生，因为你没有钱没有时间上课，所以你没有去学会赚钱的方法，你当然赚不到钱，于是你就继续没有钱，没有钱你当然不会去上课，继续没有上课，就会继续恶性循环，

依然赚不到钱。”

当我了解这一点之后，我立刻向别人借钱去上课，上完课之后赚了一点钱，再去上课又去借钱上课，大概借钱、上课、借钱、上课经过了五六年之后，终于开始慢慢有一个非常好的状况，我人生才开始慢慢改变。假如我当时只上一种课程，就说课程没效，今天我就不会在这里分享我的成功秘诀了。当然，你的学习能力比较好，可能不用花五六年时间，你可能更快成功，但是不管怎么样，成功是不断地累积持续的，学习也是一样，就好像我们练身体，你不能期待练一次就跟健美师一样强壮，你必须持续不断地运动，才有可能慢慢变得强壮。

可是很多人说上课会真的有效吗？

一个成功者他出来开课，你也许花 1 天的时间，或 2 天的时间，或一两个小时去听，但是却是别人花了 20 年、30 年、40 年时间，一辈子成功的经验总结。也许一个人 30 年中，只有最后 5 年做对了一些事情，那就使他成功了。你只要听他的演讲，他就可以告诉你他最后 5 年做对了哪些事情，你就可以因此节省 25 年时间。

无论如何，上课一定可以帮助你节省时间的，当然节省时间也就是节省金钱，不必去花几十年时间去慢慢摸索，因为节省下来时间可以去帮你赚更多的钱，难道这不好吗？所以上成功者开的课程，是每一个人一辈子一定要做的事情，不但可以帮助你省时、省金钱，同时还可以帮助你快速成功，因为我就是这么做的。

想要赚的更多，你一定要学的更多，这是绝对有道理的。

假如你现在的财富状况你认为不满意的话，就请你去上更多的课程，来学习成功者是怎么赚钱的，因为你目前状况

和你理想的状况，差别就在于知识。你收入不够，表示你不知道怎么赚更多的钱，因为确实有人赚的钱超过你十倍、百倍，他们了解赚钱的方法，你就应向他们学习，这是很简单的道理。

所以你现在就设定目标，你这个月要看几本书、要上什么课程，听几次演讲，然后你就立刻去行动。

当然我听了越来越多的演讲，了解越来越多的作家、顶尖的演说家，他们知识和信息是多么广泛以后，我迫不及待地要求自己读更多的书、上更多的课程、听更多的演讲，夜以继日充实我自己。

你去想一下，当你的知识没有别人丰富，技巧没有比别人精通，别人为什么要听你讲？假如你是一个业务员，对自己的行业和专业产品知识功能的优点、缺点，以及你竞争对手的产品功能的优点、缺点都一知半解的话，你的顾客为什么要买？假如你的服务做的没有别人好，别人为什么要接受你的理论、产品？

你一定要比别人好，这是每一个人跟你在一起想要的，每一个买你产品的人都想要的，不但质量比别人好，服务比别人好，知识也要比别人丰富，才会有很多人相信你。别人凭什么要相信你？就是因为你懂得比他们多，他们跟你在一起不仅非常快乐，而且会成长、有希望，可以学到很多东西，所以他们愿意跟随你。

假如你都跟他们一样的话，甚至你比他们失败的话，他们迟早会远离你的，所以他们愿意跟随你，愿意让你当领导者，就是因为你跟他们不一样，懂得比他们多。

你一定要不断地上课，不断阅读，让你的专业知识成为行业中最顶尖，不然的话，成功对你来说是非常渺茫的，也许只能靠运气了。

26、找专家来帮助你，是成功最快速的捷径

我认为不管一个人做什么事情，只要自己不是这个领域的专家，就应该找一个这个领域的专家来帮助你做事。

一个人之所以能成为专家，一定有他的道理存在，绝对不是看几本书，或者有了一点点经验，甚至学了一些皮毛，就开始自吹自擂，认为自己无所不知，无所不能。其实我们都知道人外有人，天外有天，假如你身材不够高，你想拿一个很高地方的东西，千万不要自己去拿，只要请个比你高的人去拿就好了；假如你不会电脑无所谓，只要你能找到一个电脑专家来帮助你，就省事多了；假如你不会管理，你要找管理专家；假如你不会销售，你要找销售专家；假如你不会演讲，仍然要找演讲专家来帮助你。

像日本一位少为人知的世界首富，他叫堤义明，是日本西武集团的总裁。他说当他要做任何非常需要专业知识的事情的时候，他一定会不惜任何代价聘请专家。他画一个酒店的工程图，请了全日本最有名的室内设计大师来替他画室内设计图，虽然室内设计大师已经退休了，他还是花高薪聘请人家画一张设计图。堤义明说专业事情一定要请最专长、最擅长的人做，这就是使用专家。

后来堤义明发现，他竞争对手的酒店，同样也请了一位日本非常知名的室内设计大师来画设计图，他必须要在头条街上开另一家酒店来与对手竞争，这时候堤义明就请到了比竞争对手那位设计师更厉害的专家来画这张图。堤义明的

西武酒店开张以后，再次击败了竞争对手。堤义明能成为世界首富之一，最重要的用人方法就是无论如何找专家来帮助你。

假如你目前没有很高的学历和很好的能力，甚至对任何事情都没有经验，这一点不会影响你的成功，只要你善用专家的力量，善用智囊团的力量，善用身边成功者的力量来帮助你、来指导你、来训练你，我相信，你要做任何事情，都一定会有非常好的结果的。

27、重复为学习之母

我们都知道，从小的时候，老师教我们 *bpmf*，今天背完了，明天还要背，明天背完了，后天还要背，后天背完了，大后天还要背。这么简单的一个课题，居然要整整背上一学期，甚至还要超过一学期。

长大以后，老师教我们念“九九乘法”。“九九乘法”很多人都说是简单的一个数学题目，可是今天要背的明天还要背，明天背完，后天还要背，仍然是背上一个学期。

再长大以后，学校教我们念 *ABCD*。*ABCD* 很简单，但是 26 个英文字母今天念完，明天还要背，明天背完，后天还要背，后天背完，大后天还要背，整整背了一个学期，才能将 *ABCD* 学会，这么简单的一个道理，为什么天天要重复呢？

因为重复是学习之母，可是很多人，当他了解一些知识以后，看见同样的知识之后，他就不再学习它，认为是重复的。我有很多学员上我课之前，都一直考虑会不会跟别的课

程重复，我觉得很奇怪，重复越多次，对他的成绩应该越好才是，我们都是这样学习成长的，为什么长大了，就不愿重复学习了呢？

因为人的思想有意识和潜意识，任何的信息、任何的学习知识，如果没有深入你的潜意识，是不会影响你的行为的。

因此，意识知道是没有用的，我们都知道要努力，但就是不努力，因为潜意识没有改变。

潜意识可以直接影响你的行为，然而，学习的目的也是为了行动，所以，即使你上过同样的课程，听过同样的信息，看过同样的书，你今天看完了，明天仍然要重复、后天仍然要重复，大后天仍然要重复，这样才能帮你成功。

就像我从 16 岁上课到现在，上过类似同样的课程，或读过类似许多同样的书籍。可是当我看第一次的时候，我知道了这样的信息，当我看第二次的时候，发现我更了解了，当我看第三次的时候，我可能对这个观念有了一个更深的认识，可是我仍然不行动，可是第四次，我听到我的老师讲课，又讲到这观念了，于是我开始行动了，只要你开始行动了，这信息才开始对你有帮助。

所以，任何的观念，我们必须一而再、再而三的重复输入我们的头脑，假如这些信息不输入你的头脑的话，你身边每天都在输入一些负面的思想，然后这些负面的思想每天都在影响着你，比方告诉你说：“你不能成功，你不能这样，你不能那样，太危险了，会失败的。”

人的这些不好的想法，假如重复的次数比正面思想的次数还多，那你这一辈子可能就很糟糕了。

所以，我有一些学员，在上我“顶尖人物”课程的时候。从第一期开始，他就来了，第二期开课，他又来了，我

第三期开课他又来了，这些学员非常令我惊讶，他们竟然这么好学！后来我就问他们，他们都告诉我，第一次听跟第二次感觉完全不一样，第二次听跟第三次听感觉又不一样，到现在，有的学员已经听了我七八次课程了，他们告诉我七八次感觉完全不一样，同时他们说，第一次听跟现在比较起来他们成长了几倍，他们的收入有明显的增加，他们都一点一点经过重复，开始采取某些行动而改变了他们的生活。

我在想，假如他们只听了一次，像大部分人不会再重复学习了，根本没有什么效果，所以，我非常感谢不断支持我的学员，他们能一而再、再而三的来学习，来重复听我讲的课程，甚至我请一些别的老师来讲，这些演讲者讲的内容跟我差不多，但是，有支持我的学员，还是愿意不断地从中学习一些他以前听过但是他不是很了解，甚至还没行动的这些知识。

知道加上做到，才会得到。

世界最远的距离是哪里？不是从南极到北极，而是以你的头脑到你的脚。一般人知道很多事，可是都做不出来，不敢拿出行动，知道加上做到，才会得到。

现在的社会这样的进步，我们的学习方法也要越来越进步，假如我们能随身听来帮助我们学习，这是一件非常方便的事情。

所以，我就认为，除了学习上课之外，要听录音带学习，可以随时随地听它。就好像我的家里有堆积如山的录音带，这些录音带都不是唱歌的录音带，都是一些有教育意义的录音带，里面有教我推销、教我行销、教我领导、激励我的录音带。当我每天清晨起来的时候，我就开始听它，听到出门，在路上我也听它，走路也听它，我没有事情就听它，睡觉的时候我仍然在听它。录音带里大量成功的观念与信

息，重复地输入我头脑，在我不注意的时候，也许听到一种观念就让我拿出更好的行动。

我遇到困难的时候，不知道该怎么办，就拿出我的录音带来开始聆听，也许我听到一半听到一个非常棒的信息、观念和方法的时候，我就开始非常兴奋地做出我的行动计划，开始改善我的弱点与缺点，开始解决我的困难，这是一个非常有效的学习方法。

至于，你应该有哪些录音带呢？

第一个，把你认为很棒的书籍录到录音带里面。

然后，天天听录音带里的知识，就会灌输到你的头脑里面。就好像我在 4 年前看到《思考致富》，我希望今后能天天阅读它，但是，我没有那么多的时间天天去看，同时，我觉得天天看书满累的，所以，我就把这本《思考致富》录在录音带里面。于是，我从台湾来国内演讲，不论到哪一个城市，不论到什么地方，我都带着它听，目前为止，这本书我已经听了上百遍了。

第二个，你可以买一些成功者演讲的录音带。

我个人成功的录音带加起来价值超过了好几十万，我不但听老师的课程，同时我买很多的录音带，因为一个成功者，他能够把一生的精华录在一两个小时的录音带里面，这可能是他花了几十年心血智慧的结晶。我们可以以一个便宜的价格购买到他的录音带，这是多么有意义，多么值得的事情！我想，有这么好的事情，为什么不去做它呢？

第三个，你要把自己想要达到的目标，所要采取的行动，以及理想中的个性，理想中的行为标准，都录进录音带里面。

有一个学员，他告诉我说，他在录音带里面录了“我一定会很有钱，我一定会情绪控制，我一定会很推销，我口才很好，我非常的有自信心，我是最棒的，我会有行动力

……”等等这些话。于是他每天不断地听，通过他的听觉，录在他的潜意识里面，经过大量的重复，开始改变了他的思想、行为以及习惯。当他听了半年之后我见到他，这个人完全跟以前不一样了，这是重复学习的力量。

我认为，随时随地都要用一个帮助你成长的工具来学习，来激励你自己，这是一个现代人学习的好方法。我有很多学员听了我这番话，都去这样做，同时，这也是我所见过的成功者在做的事情。

大部分的人，他们白天睡醒以后，到晚上睡觉前，也许没看过一本书，更别说听过一盘录音带了。但是，你可以这么做，你多听一盘录音带，多听一句话，就可能在竞争中多一份成功的机会，你的竞争对手也许从早晨起床到晚上睡觉最多只看了一两本书，你却可以听四五盘或六七盘录音带，甚至重复地听了好几遍录音带，这是不是比你的竞争对手更有时间去学习呢？

我想，你在竞争中一定会无往不胜的，而这是你的竞争对手所不希望的，假如你的竞争对手知道了这个秘密的话，我想，你不去做它，而你的对手做它，那你一定很惨；假如你知道了，而你的竞争对手不知道这个办法，你就会大幅度的领先，超越你的对手。

28、每会必到，每到必会

有一次，我在演讲的时候，听到有位学员告诉我，我在大陆演讲他每一场都到，我问他为什么呢？他告诉我：“我坚持一个原则，就是‘每会必到，每到必会’。”我说：“这

是什么意思？”他说：“只要你能每一次到场，你就学到一个观念，一个知识，就会对你产生影响，就可能改变你的一生。”

我也这样告诉我公司的员工：任何的地方，只要有课程，有机会学习，你一定要到，因为你到了，就有机会改变你的一生。同时，你也可以借着听别人演讲的机会，从他们身上学到很多优点，发现你的一些缺点，及避免一些不必要的错误，通过不断地观摩，可以帮助你在推广产品的时候更加成功。

然而，我的竞争对手们可能不这么做，所以，我知道，我成功的机率是非常大的。

要得到更多，赚得更多，你一定要学习得更多，了解更多。当你能够学的更多，了解更多，就更有机会尝试一些方法，即使是同样的信息你还可以再次的学习。因为，我说过：重复是学习之母，当你的潜意识不断重复的机会增加，行动力也会倍增。

每一个成功者都是每会必到，每到必会。

有一位世界第一名牙医师，他为什么是第一名呢？因为他的收入是世界上最多的。他为什么那么棒呢？大概从三个方面可以看得出来。

第一个，因为一般牙医师牙齿有病会去找这个牙医师治；第二个，一般牙医师治不好病人的时候，他建议病人去找那个牙医师；第三点，当一般牙医师子女牙齿有病的时候，他们自己不医治，建议他们的子女去找那位牙医师，可见这位牙医师被公认为是最棒的。

后来，就有人去访问这位牙医师，请教他如何能这么成功？他说：“我在营业的时候，我在帮助别人治牙齿；我在休息的时候，我花很多时间到全世界很多地方看别人怎样治

牙齿，采用什么新的方法、新的仪器、技术，不断地学习和进修。之后，我就在治疗过程中使用它。也许我学到一个方法就够了，但我把每一个人身上的优点都用在我身上，所以，我能超越别人。”

很多人并不了解这个观念，所以，他们都期待着上三五天的课程，能改变他们的一生。其实并不需要三五天的课程，也许一个新的观念，只要肯去用它，就能改变他们的一生。

一个真正成功的人，总是不断地找下一个可以帮助他成功的人。

就是以这样的一个原则，我每年阅读三四百本书籍，不断地进修，出国上世界顶尖大师的课程。我想从他们身上、从书籍中、从各种教材里，去寻找下一个成功的观念，帮助我成功，改变我的生活。

永远记住，好还要更好，一定要做得比更好还要好，一定要做得比要求的更好，一定要做得比别人的期望更好，只要你能这么做，你一定会做得更好。当你是最好，你就可以拥有世界上一切你想要的东西。

29、要成功要掌握第一手的信息

事实上成功有一个关键，就是你能够比别人先知道一些别人还不知道的信息，然后，做出一些别人还做不到的事情，这样，你就能够成功。

很多时候，我有很多学员，从外地跑来上我的课程。有一次我在沈阳开 3 天的课程，居然发现有人从海南岛坐飞机

来听我的课程，我想他的精神是非常令人钦佩的。后来我知道他是一个专业律师，目前在国际上非常有名，我就问他为什么从这么远跑来上课？他告诉我说：“多远不是关键，关键是能够比别人更早知道一些信息。”

掌握第一手的信息才是学习最重要的关键。假如你现在开始学习的东西，都是别人早就知道的，或者别人都已经 10 年前使用的方法，你现在才开始学习，那未免太晚了，未免你已经太慢了，因为 21 世纪的竞争很激烈，竞争最重要的一个条件就是时间速度，你需要比别人更快做出一些绩效来。

不论有多远，有多贵，只要是最新最好的信息，我一定想尽办法第一个知道，这样我才能超越所有的竞争对手。

像国内有很多向我这样的演说家，或是一些激励的作家，他们现在在写的东西，在想的东西，我都必须要知道，并且要比他们知道得更多。我知道，他们不了解一些信息，但是我了解，这样我才有信心在市场上立于不败之地。

我经常要买书的时候，我会先回台湾去买，因为我知道台湾的书籍在国内大概要经过一两年，才开始出版。我在国内看到很多新书，都是台湾四五年前出的书籍，所以我为了确保自己能够在市场上不会处于落后的地位，即使目前祖国信息比较封闭，可我仍然要在国际上与这些世界级的大师论长短。

一定要吸收你这个行业中所有最新、最棒、最快的第一手信息和资料。假如你要成为世界级成功者的话，那么全世界任何一个信息你都必须第一个知道。这好像世界首富比尔·盖茨，他每年一定会花时间闭关自守，关在书房里面，任何会议也不开，任何电话也不接，任何的人也不见。他就在屋里面研究全世界所有的信息与资料，阅读书籍和杂志，不

管任何方面的全部阅读，然后出来与公司高级主管开会，决定这一年的营销策略和公司的发展方向。

世界首富在这么做，世界顶尖的大师们这么做，我在这么做，成功者在这么做，你也应该这么做。

30、要成功要先研究成功学

假如你要把菜做好，一定要先学做菜；想把网球打好，一定要先学打网球；假如你要想把乒乓球打好，一定要先学打乒乓球；假如你想非常成功的话，一定要先学成功学。

时常有一些 3 天的成功的课程，是演讲者花了几十年的时间来研究，以及实践的结晶。他们把成功的秘诀，整理在 3 天的课程里面，虽然他的课程学费高达好几千块，事实上，我认为一点都不贵，因为我时常去台湾上课，一交便是六七万，可是你思考一下：20 年的生命难道不值六七万吗，如果花费六七万甚至八九万，来得到一些人一辈子成功的秘诀，这样不是可以减少你半辈子的时间吗？不是可以加速自己成功的脚步吗？

所以，要成功一定先要研究成功，要成为顶尖人物一定要先学顶尖人物的经验。我的工作就是每天去研究为什么有人会成功？他们到底如何成功？到底如何能够成为顶尖人物，让自己出类拔萃？他们是如何运用时间？他们的想法与别人有什么不同？他们如何计划，用什么策略来成功？他们每天看什么书籍，与谁交朋友？如何发挥他们的人际关系等等？这些问题影响我过去八九年的生活，我每一分、每一秒都在研究这些事情，同时我这个想法也越来越跟成功者相接

近，当我的想法与他们越来越接近的时候，同样，我的判断力与他们类似，行动也跟他们类似，这表示我即将产生跟他们一样的结果，所以我认为自己也在一步一步地朝成功迈进。

有时候我两三天当中就看了四五十本书，就像我一年要看三四百本书的道理一样，因为看书可以学习了解这些人为什么成功、失败。我认为你下一个遇到的人、看过的书、上过的课程，都会改变你的一生。要多读成功者的传记，名人的传记，学习他们有哪些使命、价值观、做哪些事情、做哪些不同的行动来让他们成为伟人的。我认为一个人的智慧就是这样出来的。

所以，如何成为一个有智慧的人？我认为非常简单，就是永远掌握第一手的信息，然后不断学习别人的经验，不断地自我反省，纠正自己的方向，让自己在竞争中拥有百分之百的绝对优势。不管谁来和你竞争，你都可以稳如泰山，拥有绝对的自信。

当然，最重要的就是要学习成功者的经验，因为成功者学习别人的经验，一般人学习自己的经验。通常一般人自己都没什么经验，就算有的话，也都是一些失败的经验。

假如你真的这么想成功，这么想成为世界顶尖的人物的话，你一定要上课，学习成功，学习顶尖人物。以前在国内很少有这样的课程，1996年我到国内演讲之后，我做了一系列课程引进，把国外这方面的信息，以及教育课程，系统性地完善后引进中国大陆，当然在国内也掀起一阵追求成功的风潮。

一直到目前为止，我仍然在中国巡回演讲，帮助一些想成功的人，突破自我，帮助一些企业，能够蓬勃发展，我想这是一般学校所得不到的东西，所以我非常乐意在世界上传

播这些成功的方法，来帮助那些真正想成功的人。

31、没有人能教你他们本身没有过的经验

你有多少次坐在教室里听一位从未离开过学校，从事别种行业的老师上课呢？大部分的老师从学校里毕业以后直接进入学校教书，他们从来没有开过公司，做过贸易，冒过风险，没有赚过大钱，他们没有付工资给员工的责任感，换句话说，这样的老师他自己从来没有成功的经验，能教你如何成功吗？

又有多少次通过朋友的嘴中、通过家人的嘴中告诉我们一长串的人生经验与道理，他讲的也许都很好，可是他们往往通过自己失败的帘幕来看这个世界，他们的建议和忠告也许不能帮助你达到你要的结果，这同样也不能帮你成功。

因为没有人能教你他们没有做过的事情。

所以，我们在面对疑惑，无法突破的时候，我们应该去请教谁呢？绝对不是请教我们身边的朋友，因为我们身边朋友也许跟我们类似，跟我们差不多，我们的问题可能他们也会有，也不是请教一些没有经验的人，因为假如他能够解释这个问题的话，他现在已经达到你要的结果了。

换句话说，我们要找的就是有谁达成我们想要的结果。

举例，我想要有人际关系，我就看传授课程的讲师，他有没有做到人际关系非常好，假如不是的话，连他自己都不清楚在教什么，我更不会去上他的课程了；我想学习推销，我一定要看这位讲师自己的推销能力如何，假如他们的确做

到的话，表示我应该向他们学习，相反的，他们如果做不到，那他们自己都应该再去学习。

我建议各位朋友，你要相信那些已经有成果的人，信任他们所说的话，他们今天能够做到一定的成就，相信一定有他的方法与道理，你只要按着他的轨迹，逐步走下去，使用他所制定的方法就可以了。

潜能篇

人不是命运的囚犯，
而是他们自己心灵的囚犯。

32、只要下定决心就一定会成功

我时常告诉我的学员：“成功有三个最重要的秘诀，第一个就是下定决心；第二个还是下定决心。”第三个我问他们是什么，他们就说：“那当然还是下定决心。”

凡事成功都要下定决心，很多人就问我：“杜老师，万一下定决心，可是还不成功怎么办？”我就跟他们说：“这根本是一派胡言，怎么可能下定决心还不成功，假如下定决心了还不能成功，那就表示他不是真正地下定决心，因为如果他真正地下定决心了，那他的决心就一定会帮助他坚持到底，遇到困难决不放弃，直到成功为止，这才是真正地下定决心。”

我记得我 17 岁的时候在做推销员，我所有的亲戚朋友，都非常反对我做推销员，所以，我只好做陌生拜访，可是我又不太敢做陌生拜访，因为我害怕敲别人家门或跟陌生人谈论产品的时候，会被他们拒绝，因此业绩一直无法突破。

直到有一天，我的经理跑来找我，他说：“你今天跟我去拜访。”

结果我就跟他下楼走到马路上，他看到对面走来一个小女孩，他就告诉我：“假如我现在走过这条马路没有办法向她推销产品的話，我走回马路时就被车撞死给你看。”当时我听了吓了一跳，认为他怎么可能说出这种话。

于是我看他走过马路，开始向这位小女孩推销产品，经过了 15 分钟之后，他终于把产品卖出去了。

于是，隔天我也想如法炮制，我就走下楼，开始向陌生

人推销。可是，当我向陌生人开口的时候，头脑里马上想到万一被拒绝怎么办？于是我又打退堂鼓了。

后来我回公司里面，找了一位同事带他下楼，对他说：“你看着，假如我无法向对面那个陌生人推销产品的话，我走过马路来就被车撞死给你看。”

当我说完这句话的时候，我脑海里一片空白，根本不知道我即将如何推销，可是我硬着头皮走过去，走过去之后开始与陌生人交谈的时候，我根本不知道我要说什么，但是我又不能走回头路，因为，我刚刚做过承诺、发过誓了，于是我使出浑身解术向这位陌生人推销产品，经过了 20 分钟之后，不可思议的事情发生了：他终于买了我的产品。

后来我发现，原来是我的决心帮助了我推销成功。

在我 20 岁那年，我上了一个课程，在课堂上老师告诉我：“下一次还有一个课程非常棒，这个课程可以帮助我们激发所有的潜能，让自己能够成为顶尖人物。”

我说：“这个课程很好，可我没有钱，等我存够了钱再上。”这时候老师对我说：“你到底是想成功，还是一定要成功？”

我说：“我一定要成功。”他又问我：“假如你一定要成功的话，请问你会怎么处理这个事情？”

于是我说，我立刻借钱来上课。

当然，上完课之后，我有了很大的成长。

于是，老师又告诉我们：“下次还有一个课程，还是相当棒，会教给我们领导与推销方面的知识。”

我听了之后非常兴奋，可是我没有钱，我只好等到明年再上。

当时老师又问我：“杜云生，你到底是想成功，还是一定要成功？”我又回答：“我当然一定要成功啊！”

“你一定要成功，那你要等到什么时候才来上课？你的

收入不够，所以你没有钱，你更应该来上课才是，你说是不是呢？”于是，我又借钱来上课，就这样，反反复复，我一共借了十几万来上课。

当上完这些课程之后，我的人生产生了一个非常大的改变，我认为这一辈子都是在那几次课程中塑造出来的。

后来我分析，到底我的人生是怎么改变的，发现答案只有四个字，那就是：“下定决心”。

“想要”和“一定要”是不一样的，很多事情看起来很难，可是当你下定决心以后，它就变得非常简单。

很多人时常把下定决心挂在嘴边随便说说，今天说：“我决定要这么做了。”明天又说：“我决定又那么做了。”后天又说：“我决定放弃了。”他们都没有把下定决心当做是一件严肃的事情。我认为真正的决定是一种强烈的欲望——不成功决不罢休的欲望，一定要做到成功为止。否则决不放弃，这才是真正的下定决心。

我从事这个工作 8 年了，能坚持到今天，甚至还能够出书分享我的经验，我想完全是因为 8 年前深深地下定了一个决心——我将来一定要成功！

记住，你的人生从你下定决心那一刻开始改变，你所做出的任何一个决定都决定了你的人生。我有很多学员他们想戒烟，他们想转行，他们想突破自我，可是经过了多年，尝试了很多次，还是不成功。我将这一种观念告诉他们，结果他们现在都有相当大的转变。

所以，各位朋友，千万不要在那“想”成功了，你想成功一辈子也不会成功的。不相信你去问在路上的乞丐他们想不想成功？他们可能也想成功，你去问餐厅的服务员，他们想不想月收入 10 万？他们也想，你去问在等公共汽车的老太太，他们想不想坐奔驰车？他们当然也想，可他们为什么

做不到呢？因为他们都只是“想”，这就像幻想一样。

有一个故事，说有一个小女孩头顶着鸡蛋，她就在想：真棒，鸡蛋卖掉了，就可以再买更多的鸡蛋，鸡蛋会生鸡，鸡又会生蛋，蛋生鸡，鸡生蛋，换了很多很多的钱之后，买一个农场，买了农场之后就可以养牛、养鸡、养羊、种苹果，成为一个农场的主人，过着幸福快乐的日子。

当她想到一半的时候，突然“啪”的一声整筐鸡蛋掉在地上，打翻了，所以她一切梦想都变成了幻想和泡影了。

各位朋友，现在就下定决心，拿出一些真正的行动来改善你的人生，改善你的生活品质，你到底要成为什么样的人？做一番什么样的事业？过一些什么样的生活？开一些什么样的车子？交一些什么样的朋友？你到底有没想过呢？

10年前，你还记得你在做什么吗？当时有没有人问过你，10年后你的理想是什么？你的回答也许很多很多，然而10年后的今天，我们看一看，当初你所做的承诺兑现了吗？实现了吗？假如没有的话，再请你想一想，10年后你要做什么？假如你还不愿下定决心的话，10年很快又过去了，相信你一定会等到。

你的人生中有很多个10年，就在一眨眼中就不见了，你这辈子就在平平淡淡中浪费了你的生命，千万不要幻想；千万要下定决心，因为你的人生决定于你所做的决定。

33、培养像火一般强烈的欲望

一个没有欲望的人就像一个活着的死人一样，每天早晨起床吃饭，吃完饭上班，上完班等下班，下了班又等吃饭，

吃了饭等洗澡，洗完澡等睡觉。

很多家庭主妇或下岗的人就这样过生活，每天在屋子外面看别人下棋或喝酒、打牌，等老公、小孩回来，等吃饭，等洗澡，等睡觉，然后等生病，直至等死亡。

这跟活着的死人有什么两样呢？

有一次，我听到一个笑话，说有一个人在养羊，有人就问他：“你为什么要养羊呢？”他说：“养羊为了挣钱啊！”这个人又问：“你为什么要挣钱呢？”他又说：“挣钱是为了娶媳妇啊！”于是这个人又问他说：“你为什么要娶媳妇啊？”他说：“为了生儿子啊？”别人问他：“你为什么要生儿子呢？”他又说：“为了帮我养羊啊。”

你的一辈子真的要这样过吗？这辈子如果真的要这样过，我想你就要合上这本书了，因为，这本书不是要给一个没有欲望的人看的。

到底什么是强烈的欲望呢？美国 NBA 飞人乔丹在 17 岁的时候就梦想将来进入 NBA 球队打球，于是他就作一个计划，他必须先进入高中球队，然后考上大学之后再进入大学球队，这样才有可能进入 NBA 球队，他就报考了高中球队。

教练后来告诉他：“乔丹，你不能参加球队。”乔丹就问：“我为什么不能参加球队？”

教练说：“因为你的身高太矮了，你只有一米七。”乔丹说：“你不让我参加球队无所谓，你只要让我跟球员们一起练球，我不上场比赛，可是我想跟他们练球，我愿意在他们下场时替他们倒水、替他们擦汗、替他们整理球场，愿意付出一切的事情，只要让我同他们一起练球就可以了。”

于是，教练答应他。

当乔丹开始参加球队的时候，真的每天练球比谁练的都晚。他除了帮人倒水、擦汗之外，他继续在场地上练球，练到

天黑别人回家了，他仍然在练球，三更半夜睡在球场上，历经了 3 年的时间，一直到高中毕业的时候，乔丹去考大学的球队终于被录取了。当时他去测量身高居然达到了一米九八。

非常不可思议的是，他的父亲竟然说：“我们乔丹家族没有一个人超过一米七五的。”乔丹为什么能长到一米九八呢？他的父亲分析说：“完全是乔丹强烈的欲望所导致的。”

要经常培养自己强烈的欲望，经常与成功者交往，阅读成功者的传记，经常去增加你的见识，看那些成功者，他们同样是人，他们为什么过着比较好的生活，过得比较快乐？他们可以享受人生中可以享受到的一切，而我们为什么不行？

当我们能够持续培养我们的欲望的时候，强烈到拿出积极的行动的时候，然后不断加强欲望，让你的行动不断地坚持。一直到成功为止。

34、潜意识力量比意识大三万倍

这是世界潜能大师博恩·崔西说的。

运用潜意识有哪些方法呢？

第一个就是视觉化。

什么叫视觉化呢？把你的目标画成一张图片，或者照片，或者你写下成功的目标，让自己看到它，只要重复多次看到，就会影响你的潜意识。

第二个就是不断地自我确认，自我暗示。

不断地告诉自己：“我会成功！我是最棒的！我会很有

钱！我能提升业绩！”等等这类的词句，只要你重复的次数越多，你的思想和行动越会配合你的想法，来帮助你实现目标。

第三个就是通过放松，来让你冥想的内容输入你的潜意识。

这就是很多人所谓的催眠，因为人放松的时候处于一种催眠的状态，这时他的潜意识自然浮现出来，任何的信息在这个时候都非常容易进入潜意识，就好像你在睡觉前，你没有睡着，但你可以听到一些声音，这时这些声音重复地出现在你的耳边，你突然有一天想到了那个时候你所听到的事情。

我记得我在 18 岁的时候，非常想买车，于是我就去本田的汽车店，看到一辆红色的轿车非常漂亮，我就把这个轿车的图片拿回家贴在我的书桌上。3 个月之后，有一天搬家，我就把它拆下来，收到箱子里面去，搬家后我再没有拿出来贴。后来，有一个月我赚了 19 万块钱，我很想去买车，我联络了另一家汽车公司，准备向另外一个人买车，当我已经确定好上他那儿买一辆三菱汽车的时候，不知怎么搞的，我突然又要到本田汽车店去看一下。当我走进本田汽车店的时候，已经晚上九点多，他们都已经下班了，一位值班人员告诉我明天再来，我说我想看一眼这个汽车，于是当天晚上不知不觉地被值班人员说服，交了两万块钱定金，向他买本田的车子，当过了一星期交车的时候我非常惊讶，我怎么没有买事先准备买的三菱汽车，反而买了本田的汽车呢？

一直到我无意间翻开纸箱，发现我在好几个月前贴的那张图片——红色本田的汽车，我才惊讶地发现图片上的那辆车跟我现在所拥有的车子一模一样。

后来，我学会了潜意识的力量，才意识到是那贴了 3 个

月的图片影响了我的决定，这是潜意识不知不觉所产生的奇妙作用。

就像一个人在路上开车，也许他正在与别人聊天、听音乐、抽烟或者吃东西，可是当他开到路口就会突然右转，他在右转的时候，并没有经过意识的思考，但由于他经常在回家的路上重复这个过程，所以他的潜意识影响了他的行动。

潜意识的力量是非常非常大的，任何人想要成功，都要善用潜意识的力量。

我记得在 1998 年 1 月的时候，第一次开“顶尖人物”课程的时候只有 16 个人，上完之后他们要求加开课程，在 2 月份的过年期间，我们很难推广这个课程，当时我设定了一个目标，就是至少要有 100 个人上我的课程，于是我在我家的镜子面前贴了一张海报——“2 月份顶尖人物课程爆满 100 人！”我的床头柜也贴，室内也贴。

一个月之后，不可思议的事情发生了，虽然只有三四个推广人员，然而开的两场说明会场场爆满，于是，这几个推广人员居然在 2 月份，推广了 100 个人来上课。以这样的人力及时间，我们的成长速度是不可思议的，从那时候开始，我就真正相信了潜意识的力量。

任何一个目标当我设定以后，我一定设法用潜意识的力量来帮助我成功。当我把这个秘密告诉我公司一个新进人员之后，他非常兴奋，他说他想买奔驰车，有一天我与他在咖啡厅里面聊天，无意间他朝门口看了一眼就立刻冲了出去，随后我发现有一辆奔驰车开了过来，他跟奔驰车的主人讲，希望能允许他拍一张照片，等他回来后，我看见那张照片洗出来，他坐在那个奔驰车里面，一副很自信的样子。他告诉我两年之内要买辆奔驰车。他也是在用同样的方法运用他的潜意识，这是几天前发生的事情，在此，我预祝这位孙先生

能够快速地完成他的目标。

我相信，只要能够运用潜意识力量的人，想要实现任何目标都是非常容易的事情，因为我见过许多真实的例子在我眼前发生过，假如你愿意尝试的话，你会发现你的目标终究会实现的。

以前我国有位音乐家，他的音乐造诣非常得高，常常代表中国参加一些国际上的盛会。后来因为发生了文化大革命，这位音乐家以资产阶级的名义被软禁起来，软禁他的囚房只能露出他的头吃饭，其余四肢都不能动弹，他看见左右房的人不是被枪毙，就是自杀，后来很幸运的被平反放了出来。之后，他接到了国际音乐大会的通知，邀请他出席世界上的音乐盛会，他去了之后，在公开场合弹钢琴的时候居然吓坏了很多，因为他的钢琴弹的比原来还要好听，还要精彩，弹的比他被关进监狱前的技巧还要高超。

于是很多人问他：“你被关了这么多年，身体不能动弹，只露出头，为什么你这几年第一次弹钢琴，不但没有退步，反而进步了这么多呢？”他说：“在我头脑里面，有个想象的钢琴，我虽然不能动，可我的思想每天都在弹它。”

这是一个真实的故事，任何人的思想都可以成为一台录像机，重复地播放他想要的画面，就算他是幻想出来的，他只要想象的次数越多，重复的输入他的潜意识，最终都能成为事实。

在二次世界大战期间，德国纳粹把一个美国兵抓起来，将他的眼睛蒙起来，绑在一个手术台上，然后告诉他：“我将要拿刀把你手腕割破，让你的血流光，然后我要记下你的死亡记录。”

美军俘虏非常害怕，于是他交待完遗嘱之后开始准备迎接死亡的到来，这时德国纳粹只是拿了一块冰块在他手腕上

轻轻划了一下，并没有流出血来，接着用一个水袋挂在天花板上，下面接了一个水桶，于是房间内只听到“滴、滴、滴……”的声音，美国俘虏以为血在滴，非常害怕，隔了 10 分钟之后，他开始嘴唇发白、脸色发青，隔了 30 分钟之后，他开始呼吸急促，大概经过了 45 分钟，这个美军俘虏死亡了。

后来医生鉴定，他没有任何外伤，却在一个毫发未伤的情况之下，经过 45 分钟而死亡，这究竟是什么呢？原来他被自己的想象力给吓死了，这也是一个真实的事情，任何的想象，只要你重复的次数多，而且越来越逼真，都有实现的可能。

宇宙有一些非常奇妙的定律，其中最奇妙的就是“相信定律”，因为他的潜意识分不清楚事情是真是假，通过你不断重复的想象，你只要相信它，终究会成为事实。

我记得在好几年前，每天我在睡觉前头脑都会重复一个画面：就是我站在几千人面前演讲的画面，他们不断地为我鼓掌，我讲得越来越好，同时，我接受了他们的掌声，一场演讲，帮助了许多人成功，这些人非常感谢我。

当时这个画面只是想象出来的，并没有成真，但是每天我不断地往头脑里播放，播放一遍又一遍。经过这些年，这些事情早以成为事实，我每天巡回各地演讲，都出现了当时我脑海里面所想象的画面，包括现在出这本书来帮助你们，都不是偶然发生的，都是我早在很多年前就规划好的一个画面，因为我相信它会实现，所以它真的实现了。

因此，要开发你的潜能，实现你的梦想，真的非常的容易，只要你遵循某些宇宙的定律，自然的法则，做一些简单的事情，而且不断地重复它，相信它，你的任何目标都可能达成。

35、目标视觉化

我访问过的成功者，他们在实现目标的过程中，几乎都在使用一个方法来帮助自己开发能量，这就是用目标视觉化的力量。

目标视觉化有相当多的方法，其中一个最简单的方法就是使用梦想板。

我个人使用梦想板已经有两三年的时间了，每一次我都为我自己定的目标找一个适当的图片，贴在梦想板上持续地看它，几乎只要能贴上我都能够实现，我看到杂志，有一套很漂亮的西装图片我也把它剪下来，手表图片我也剪下来，把想买的任何家具图片也剪下来，一直到现在我穿的西装、戴的手表、家里用的家具几乎都是我贴过的图片。

第二个方法，早晚起床的时候，把你的目标在纸上不断重复地写。要写多少遍？我的老师陈安之告诉我说：“早晚起床的时候一定要把目标写 10 遍。”所以，我每天早晚都抱着笔记本重复的把目标写 10 遍。

世界首富“钢铁大王”卡耐基，他也是用同样的方法，只不过，他是把目标写 1000 遍。

几乎越成功的人重复的次数就越多，他们可能不知道，但是他们都用了这个方法，我访问过很多人，他们也许没有上过这样的课程，看过这样的书籍，但是他们无意间、或多或少都使用了目标视觉化的方法。

有时候，我刚刚贴上梦想板的一个图案，竟然没多久，就会有人把我的梦想当作礼物送给我，我发现这非常奇妙，

记得我以前月收入还没有到 10 万的时候，我就天天梦想能赚到 10 万块，可是一直都没有实现，当我拿了很多的钞票，拿相机把它拍下来，然后上面写着 10 万块月收入，把它贴到我的梦想板上的时候，不到三个月我就实现了。

潜意识力量实在是太惊人了，今天不妨把你的目标做成图片，剪下来，贴出来，每天想象，每天看它，早晚输入到你的潜意识里面来影响自己。

如果你有一片肥沃的土地而不用它是非常可惜的，天长日久它会杂草丛生，做内在的潜意识的规划，就是要好好耕耘你这份土地，千万不要让它荒芜了。

假如好的东西你不种进去，坏的东西你又不敢种，早晚你的潜意识会杂草丛生的。

你去尝试，你就会有意想不到的结果，不管什么目标都是可以实现的。

36、要成功一定要天天自我确认

有一次，我在台湾见到一位白手起家的亿万富翁，他在一年多前还身无分文，负债累累，一年之后竟然让自己累积了上亿资产的财富，当我知道他的成功秘诀之后，非常令我吃惊。

他做的产品是很流行的电子宠物，几乎亚洲各国经销的电子宠物都是他的工厂所生产的。他在设计电子宠物之前，当然也是上了一个课程，老师教他每天一定要用潜意识的力量，包括使用自我确认的方法。

到底什么是自我确认呢？就是每天对自己自言自语，告

诉你自己：“我是最好的、我是最棒的、我是非常优秀的。”假如你想让自己增加收入，就对自己说：“我会增加收入，会增加财富。”假如你想让自己情绪快乐，就告诉你自己：“我非常兴奋、快乐、幸福……”等等这方面激励自己的词语。

这个亿万富翁听了之后，就开始设计他的目标——要赚到 1 亿资产，于是他早晚自己确认 1000 遍，天天念他的目标，不管是在洗澡、吃饭、坐车、睡觉，任何时候，就算有人在旁边，他也仍然念这个目标。

这就好像佛教念经一样，可以让它的信仰根植人心，成功也是一样，只是你把“阿弥陀佛”换成“成功”一类的词语，如此而已。

记得有一次我请讲师黄铭扬先生来国内演讲，讲完以后，我带他去餐厅吃饭，我们坐出租车到了餐厅，竟然忘了拿行李。当车开走以后我们才想起来，黄铭扬老师非常着急，因为皮包里面有一些贵重的物品，于是我立刻让人去找，可是这个时候我看到黄铭扬老师一点也不着急，他居然坐在椅子上不断地对自己说：“皮包一定会找回来，一定会找回来，那位司机会自动送回来，司机一定会很高兴地自动送回来”重复的讲，没想到 15 分钟之后，皮包真的回来了，这非常令我惊奇。

很多医学博士证明，当人的头脑在思考一件事情的时候，会发出一种脑磁波，这时脑磁波发出来的频率可以吸引他所想的人和事物。

自我确认的神奇功用，是已经被科学证实了的方法，不妨你可以试试看，当你不断在自我确认一件事情的时候，头脑所发出来的频率，绝对跟平时不一样，这就好像我们在想一个人，两三年没见面了，突然你想他，他就打电话给你，

而你不想他，就不会出现，是一样的道理，我想很多人都有过这样的经历。

我很多年前看过一本书叫做《全世界最伟大的推销员》，当我来到中国大陆发现这本书也很畅销，很多人爱读这本书，它里面数十个很精彩的文章，让每个人天天早晚念它 3 遍，它说持续念这篇文章， 21 天后你就会脱胎换骨，事实上这也是自我确认的方法。

很多老一辈的朋友，他们说年轻的时候，也常常在自我确认，只不过他们念的喊的是：“无产阶级万岁！打跨资本主义！无产阶级万岁！”等等这一类的话，于是他们过了几十年，到现在还是无产阶级。

我建议你自我确认可以用默念的方法，或者在家里面对着镜子来说话，因为镜子可以有反射的作用，让你看到你自己，这样效果会更棒。

总之，潜意识的力量实在是太大了，只要你不断地重复，并且相信它，你就会有意想不到的结果，不去使用这个方法的人，我认为他都在浪费他的生命。

37、生命潜能无极限

曾经有一段资料报告说人的潜能到底有多大，一个人的潜能大概只开发了大约百分之十或百分之五，像爱因斯坦这样聪明的人，他的潜能大概只开发了百分之十二左右，只比我们多了百分之二。

连这么成功的人都只开发了百分之十二的潜能，人的潜能到底有多大？于是这个报告中说一个人如果开发了百分之

五十的潜能，他到底能做哪些事情呢？他大概能背 400 本的《百科全书》，堆起来能有好几个房子那么高；大约可以念完十几所大学，还可以念十七八种不同国家的语言，这是多么惊人的一件事情啊？400 本百科全书加上十几所大学再加上十几国语言，可见人的潜能到底有多大，这是任何人都想象不到的。

可是一般人都认为自己只能这样而已，无法再发挥了，无法再到达极限了，这样浪费资源，尤其是自己大脑的资源，是非常可惜的。

在日本的《朝日新闻》有一则报道，一位妈妈有一个 9 岁的女孩，因为她已经跟她先生离婚了，她跟她小女儿相依为命，女儿每天早上起来的时候，都会很高兴地看她妈妈，抱她妈妈。

她妈妈有一天要去买菜，她知道女儿 10 点才会起床，于是她 9 点去买菜，10 点以前回到家里面就可以了。没想到她女儿 9 点半就起床了，当她女儿起床看不到妈妈时非常着急，就大声地叫：“妈妈……”她妈妈去买菜当然听不到，于是小女孩到处找，最后跑到阳台上去找，她看见妈妈回来就大声叫：“妈妈！”她妈妈看到她女儿，怕女儿掉下来，就喊她女儿不要跳，由于她女儿看不懂她妈妈的手势，以为妈妈让她跳下来，就往下跳，当她妈妈看见女儿往下跳，火速跑过去把女儿接住了。

可是当时她妈妈不可能在一两秒之内跑 100 多公尺的距离。这个新闻发布出来以后，立刻震惊了整个日本，很多新闻界的记者采访她们，都说不可能，所有的记者都不相信。她妈妈说再试一次，可是不能拿她女儿试，就拿枕头试一试，把枕头装上一样重量的棉花，拿到四楼，当上面试验的人一喊开始，她妈妈跑不到一半这枕头就掉下来了，根本接

不到。

她妈妈说：“我当时真的跑过去接到了，你看我女儿还在这里。”

当时找到日本跑得最快的选手来试试看，结果一开始跑，枕头就掉下来了，根本没有人能做到。

后来心理学家分析原来她妈妈跟她爸爸离婚了，她女儿是她这一辈子惟一的精神支柱，惟一心爱的宝贝，如果女儿失去，她一切都没了，所以她非常爱她的女儿，她把女儿视为生命中的一切。在这个时候，她看见女儿快掉下来了，她就发挥她生命中的最大潜能，这股生命中的能量使她接住了她女儿。

类似这样的例子我听过上百个不同的故事，它们都告诉我们，只要真正找到你所想要的，而且对它有强烈的渴望，愿意全力以赴去做它，任何事情都是办得到的。

我们试想，假如当时是一位邻居走在路上看见她女儿掉下来了，她的邻居会在一两秒之内跑过去吗？我想不太可能，她的邻居可能一跑，她的女儿就掉下来，她跑不过去可能心想自己尽力了，换任何人都做不到。

所以，各位朋友，想要完成任何事情，只要把它当作是你生命中最重要的事情，把它当做你的女儿、儿子，甚至你的生命一样去对待，我相信你就能发挥你生命中的潜能。

记住，生命的潜能无极限，没有任何的限制。

38、天天想象自己达成目标

心理学家近几十年来，有一个非常伟大的发现：他们发

现宇宙中有一股非常伟大的力量，叫做想象力，也就是你可以借助自己不断地想象，而成为自己理想中的人物。

一幅心灵图画，胜过千言万语，任何图画只要你相信它，用你的信念支撑它，你的潜意识就会令它实现，这是非常有名的潜意识专家摩非博士说的。

你心里面的想象就是你未来的蓝图，无时无刻都要借助你的想象、你的构思、你所接受的信念和你心中不断重复的画面，来营造一个光辉灿烂的未来，这个未来是健康的，是充满财富的，是成功的，是快乐的，这就是你天天都要想象你目标的方法。

有一个人叫麦可·强生，是 1996 年亚特兰大奥运会 400 米、200 米的双料冠军。他花了 10 年的时间，让 200 米提高了一秒半，这“一秒半”花了 10 年的时间，可是却让他脱离了平庸、迈向了伟大，这一秒半让他成为有史以来 200、400 米两项不同领域的冠军，使他成为全世界跑得最快的人，使他由无名小卒，摇身一变成为年收入千万美金的名人。

当我看到他的自传的时候，他说在比赛前，他立刻想象自己变得很轻，像小鸟一样，跑得非常快的样子，他想象自己是一台冷硬的机器，有完美的设计，里面有完美的构造，可以完成眼前的任何任务。

各位朋友，连世界奥运冠军都说，他发挥潜能是靠想象力来帮他成功的，可见想象力到底有多重要？

到底为什么有那么多人失败呢？因为大部分的人都把想象力用在想象失败上面，他们每天都在想自己万一失败怎么办？万一没钱怎么办？万一下岗怎么办？万一破产怎么办？他们做每一件事情都在想被拒绝的画面、失败的画面、不会成功的画面。

推销员在上门之前都在想别人不会买他产品的画面，甚至泼他冷水的画面；男孩子在追求女孩子的时候都在想象被女生拒绝的画面，也在想象女生不理他的时候的那副样子。

我遇见一位朋友，他说，他跟女朋友交往了 10 年了，就是不求婚，我说：“你们都相爱为什么不敢结婚呢？”他说：“她万一拒绝我怎么办？”

为什么有这么多人把想象力用在失败上面呢？你想象失败就会有失败的结果。

有一次，我们公司的一位新进人员，在吃饭的时候问我：“杜老师，为什么我没有办法顺利的成交每一笔生意呢？”

我就跟他说：“你只要开口就行了。”他说：“开口要求，有这么容易吗？”

我说：“就这么容易。”他说：“那万一别人拒绝怎么办？”

我就问他：“那万一成功了怎么办？万一别人答应你怎么办？你为什么没有想过呢？”他说：“可总要考虑失败呀？”

我说：“既然考虑，为什么不考虑成功呢？”

于是隔天他就打电话给我，告诉我说：“杜老师，昨天听了你那几句话以后，我突破自我，开始要求成交，今天我找了 11 个人全报名我们的课程！”

任何人都要打破自我限制，也许这样就可以令你明天发生一些意想不到的奇迹。

一个想法改变，头脑中的画面改变，他的行动就改变，他的成就就改变了。

所以，天天想着你所有的目标，每天早晚不但要写，要看着你的梦想板，同时头脑里还要发挥想象力，启动头脑中的录像机，开始做一个心灵目标的预演，这会让你脱离平

庸，迈向伟大，我相信你能做到！

39、突破心理障碍

我发现有很多人心里有很多的障碍和恐惧，这种障碍和恐惧也许纠缠了几十年，一直无法突破，可是当他们来告诉我的时候，我才发现这些根本不是障碍，这只是他心里当中想象的一种障碍。

有一次，有个学员在上我课之前，已经有一个心理障碍纠缠了她二十几年，就是她从来不敢与陌生人交谈，因为她认为陌生人很可怕。她是从事保险推销员的，所以她的业绩也不会好，一个保险推销员怎么能不跟陌生人讲话呢？

当她上我课的时候，很想突破这个障碍，3天的课上完，她连举手向我发问都不敢，这个障碍当然也就没有突破。

隔天她来了，告诉我她这个障碍已经二十几年了，看过很多心理医师，但是都没有效果。于是我与她个人咨询不到30分钟，没想到我治好了她二十几年都没突破的心理障碍，她开始走出门外向每一个陌生的人讲话、握手、打招呼、交谈、交朋友，甚至彼此留下电话号码，以便日后联络，她连续找了十几、二十几个，这些人都非常惊讶，看到她的改变，都非常欣赏以及佩服她。

两个月之后她又跑回来上课，她很高兴地跟我说：“杜老师，是你当初帮我克服了心理障碍，现在我敢跟每一个陌生人讲话，不管在火车上、公车上、甚至走路的时候，我都可以做很多的生意，认识很多人。”她的业绩是全公司排前

几名的了。

我想你只要突破内心中的恐惧与障碍，也许就能改变你的一生，就像那位女士一样。

又有一些人上我的课，他们告诉我，他们在社会上的地位非常成功，可是他们放不开自己，不敢在众人面前表现自己，过得并不快乐。

同样，我在课堂上通过心理学的方法，改变了他们的内心思想，短短不到 15 分钟的时间，就可以在百人面前手舞足蹈地跳起舞来，甚至带动全场开始跳 DISCO。当他们突破了以后，往后 3 天的课程他们随时随地甚至连下课的时候都在众人面前跳舞。

后来就不断有人来找我，替他克服内心的一些障碍，有人戒烟，有人患了忧郁症，甚至有人要减肥等等，我都帮助他们克服了心理障碍。

假如现在你的内心有任何障碍的话，我希望你想一想，你要的结果是什么，是痛苦的一生，还是希望快快乐乐地过一生？这个障碍困扰多久了呢？这几年来这个障碍有帮助你得到你想要的结果吗？假如你不克服这个障碍，在未来 5 年，甚至 10 年，你又过什么样的生活呢？假如你还不克服这个障碍，这一辈子你会陷入一个什么样的状态当中呢？假如你想改变的话，请问你什么时候改变？假如你现在就改变的话，未来 5 年你想你人生会有多大的改变？未来 10 年，对你将产生多大的影响？一辈子因为突破了这个障碍，你的人生中会过得怎样呢？这是不是你要的结果呢？假如是的话，请问你还要让这个障碍困扰你多久？

如果你想立刻就改变的话，请你告诉你自己：“我一定要改变！”

假如你一定要的话，我想现在你就可以海阔天空地做任

何事情了。放下书本用行动来克服你的心理障碍，做一些你不敢做的事情，因为做你惧怕的事情，你惧怕的心理就会消失不见。安东尼·罗宾说：“恐惧的时候就是我该行动的时候了。”所有的障碍最后都要用行动来克服它。

任何人想要成功，都要突破障碍，消除恐惧，打破限制，拿出行动来创造自己的一生。

40、运用你的潜意识

在此之前我探讨过一些潜意识成功的例子。你应该如何运用潜意识？

第一，潜意识分不清真假，只要你不断重复想象并相信它，事情都可能变得真实；第二，潜意识从不睡觉，从不休息，随时随地都可以运作，只要在睡觉前对你的潜意识说明某一件事情能够完成，你就可以发现，潜意识可以创造很多的奇迹。

有的时候，我睡前不用闹钟，但是隔天早上 6 点要起床，只要睡前告诉我自己 6 点一定要起床，重复地说上 20 遍，我发现很奇怪，在 5 点 50 分时我就起来了。

记住，潜意识无与伦比的力量一定存在着。

依照心理学的角度来看，病人的信仰，不论是盲目的或非盲目的，只要他非常相信，就会使潜意识中的愈合力得以发挥。这位治疗者所采用的药方或者治疗的方式，有许多非常独特之处，他们靠奇妙的动作和说法，激发病人的想象力，造成情绪激动的一种状态，这种心态带来一种健康正面的反馈，也就是在这个病人的潜意识里面输入一个健康的信

息，从而他的潜意识影响了全身，使任何有病的部位能够恢复健康，当这种信息被病人的潜意识连续接受之后，他的病就好了。

事实上在一百年前，成功学的始祖拿破仑·希尔就已经教过我们，一定要运用潜意识的力量来帮助我们实现目标，不管是用想象力、自我确认还是目标视觉化。

有一次，他去访问一个发明家，这个发明家居然在屋子里面不出来，让他等了三个小时。三个小时后这个发明家出来，希尔博士就问他：“你为什么呆在房间里三个小时，都不肯出来见我？”于是这位发明家说：“我每天都要在屋子里面关掉灯静静地坐在那里，问我的潜意识‘今天我有什么灵感’？”

这位发明家又说：“有时候我坐一二个小时，都丝毫没有灵感，直到一个灵感出现后，我马上拿出纸、笔不断地把这个灵感写下来，甚至一写就是两三个小时。我所有的发明有 60 几项专利，全部都是在这个时候发明出来的。”

从一百年前就已经有人这样做并且帮助他获得成功。各位亲爱的朋友，无论如何，假如这本书只可以给你一个建议，那就是你一定要运用潜意识的力量。

我每天睡前不断地把目标视觉化，看着我的目标并且自我确认之外，同时我也会放松我的心情，放松我的身体，进入一种昏睡状态，从一种困睡的状态中将心灵的活动力减到最低，然后开始放映我的心灵电影，放映我最渴望得到的结果，然后为这个结果欢呼、庆幸，不断感觉到它是那么真实，感恩、感谢之后再就寝。每天都像第一次做一样，直到我感到满意为止，然后我才入睡。

我想你也可以用这样的方法，我相信不出几个月，你就会发现你整个人都有一个脱胎换骨的转变了。

一定要用潜意识三万倍的力量，而不要只用意识，进而激发你心灵的潜力。就是这么简单的几件事，只要你去做它，你就会发现蕴藏在你身上的潜力，都将慢慢被你发挥出来。

领导篇

功不是靠自己；而是靠别人。

4.11、要做就做领导者

世界首富保罗·盖帝曾经说过：“我宁可用 100 个人每人 1% 的努力来成功，也不要用我个人 100% 的努力来成功。”他当时非常聪明地意识到，成功一定要靠团队。

然而靠团队来成功，你就需要学习做一个更好的领导者，每一个成功的人士都是自己行业的领导者。

如果你想要人生登峰造极，多姿多彩，又想对很多人有贡献，你就势必要成为领导者。

其实我早在刚刚创业的时候，要选拔一个领导者之前，我就对我公司的每一个人讲：“公司将来选拔出来的领导者，不是来管理你们的，而是来服务你们的。”

事实上领导者并不是为了自己成功而当领导者，而是为了要服务更多的人。如果你是非常优秀的人，为什么不把自己奉献给更多的人呢？

每一位成功者都在学习如何成为领导人，成为一位领导人是非常困难的，因为他要领导的是别人的心。领导者与管理者的区别就在于：前者领导的是人，后者管理的是事务。

目前在国内很多人把管理和领导者混在一起，事实上，这不是很理想的。

领导者应该做哪些事呢？领导者需要做的事太多了，领导者要有一个使命，要有耐心、爱心，时常关心别人，要坚持到底，能够激励别人，能够训练别人，要像一位老师，有非常丰富的知识，能够以身作则，采取大量的行动力，比别人更努力，以及具有以服务为出发点的理念，还有一颗奉献

的心，这样，别人才会尊敬他、佩服他，并且肯定他。

这些都是我们需要学习的，记住，要做就做领导者，要做就要做得比同业更好，要做就要做最顶尖的，希望你我都在行业中成为顶尖人物！

42、要做一个好的领导者，就要先做一个好的跟随者

既然要成功，就必须成为领导者，那么如何才能成为领导者呢？记住，所有的领导者都从跟随者做起，要做个好的领导者要先做个好的跟随者。

每一个领导者当初都跟随一个比他更成功的人学习。

我们国家主席江泽民先生他当初也是跟着比他更成功的人学习，这个人是谁呢？就是我们的总设计师邓小平先生。

所以你头顶上一定要有一个人来指导你，假如你都没有做过跟随者，你怎么了解跟随者心里要的是什么？你怎么了解跟随者需要一个什么样的领导者？

当你学会如何做跟随者之后，你就开始练习如何做个领导者了，如果你只想当一辈子的跟随者，当一个平凡的人，这个方法可能就不适合你。

未来的世界是领导者的世界，如果人一辈子只想当跟随者，那当然不需要自我成长，跟随固然重要，可是好的领导者了解他什么时候该站出来服务众人，因为未来的时代缺的就是优秀的领导者。

而领导者到底要做哪些事情呢？要学习哪些事情呢？

首先，一个领导者要建立一个使命，让组织团体的每一

个人都能清楚了解大家必须朝什么方向迈进。

其次，就是要设定目标，设定组织的短期目标，中期目标以及长期目标。

接着，就是要拟定计划，因为计划是一个领导者成功与失败的最重要的关键。一个好的领导者要做出一个详细的计划，假如你没办法做出好的计划你就不是一个好的领导者。

同时，还必须有正确的判断力，松下曾说过：“正确的判断力是一个领导者的必要条件。”正确判断力来自于详细的资讯，所以他必须自己做研究，调查，了解基层，深入顾客群，深入最下面的一个阶层，然后才能做出一个适当的决策。

其次，领导者接着要研究未来的趋势。领导者研究趋势才能了解方向与使命。

领导者要凝聚向心力。一个组织如果没有向心力，一切都免谈，没有向心力的组织，这个领导者一定要失败。

领导者要带动整个组织的气氛。因为每一个人都不愿意在一个死气沉沉的地方做事，每个人都需要快乐的环境，成功了就要不断地庆祝，失败了也要不断地激励鼓舞所有的人。

美国第一任钢铁公司的总裁卡耐基，当时他是全美第一个年薪百万的钢铁公司总裁，他把美国钢铁公司带到了一个最好的境界，整个公司让他带领得非常具有活力及朝气。有人访问他为什么成功？他说：“我所能鼓舞员工士气的力量，是我所拥有的最大资产，我从不批评，从不挑错，我宽于称赞，乐于嘉许。”这就是一个领导者要做的事情。

像我个人经常在讲完课之后，带员工及助教去唱 KTV、跳舞，参加一些聚会，吃吃饭来彼此庆祝，也表扬每个表现非常好的人，及纠正一些人的缺点，鼓励他们比以前更好。

领导者要做策略规划。有些事情并没有像我们想象的那么容易，所谓的“兵来将挡，水来土掩”并不是一个领导者最好的策略，你必须规划得非常长远，即使你有非常好的信心和决心，但是如果策略不对，一切都是空谈。必须自问我现在的策略到底对不对？如果你经常问自己这句话，会给你很大的启示。

领导者要不断地终身学习。因为每个领导者都是阅读者，每位成功的领导者都是喜欢大量阅读的人，他们不断地大量地阅读，不断与成功者交往，不断地请教别人，不断地上课进修，而且他们也非常谦虚，不会因为自己是领导者而目中无人，不学习、不成长。

我记得听了一个非常成功的人说了一句话，一个人最大的成功就是潜能激发，一个人最大的失败是停止成长。未来是一个信息的时代，每个领导者都必须懂得比其他人都多，假如不是这样的话，别人根本不会接受他的领导。

领导者要时常研究他的竞争对手。了解对方的优、缺点，自己的优、缺点，以及自己组织团体的优、缺点，才能做到孙子兵法所讲的“知己知彼，而后百战不殆”。

领导者要未雨绸缪。所谓的“未雨绸缪”，就是不断地分析达成目标所遇到的障碍，然后提早设计出解决的方案。所以当我们一旦遇到问题的时候，才知道如何预防以及解决。这就是一个领导者与跟随者最大的差别，这也是优秀领导者与普通领导者不一样的地方。

领导者要不断吸收优秀人才加入你的组织。领导者之所以成功，是因为他领导了比他还要优秀的人。中国人说：“强将手下无弱兵”，有弱兵的都不是强将。如何让自己手下都是强将呢？

就是一开始就要找对人，找对可以训练的人，找对态度

好的人，找对肯努力的人，领导者失败 99% 都是因为找错了人，因为他一开始选择的人就不对。中国的首富荣智健说：“企业成功的关键就是人才。”只要你选对了人，即使你自己的训练能力差一点，还是会成功；但如果你选错了人，那么即使你天天训练，也是白费。不知道你有没有这样的经验？

领导者要不断地与手下沟通。了解下属的问题，以及他们的梦想，21 世纪的领导者想非常成功的话，就不能再坐在办公桌后面，天天幻想靠着指挥就能成功。他要深入组织每个人的身边，跟每个人交谈，甚至与每个人像兄弟一般的交流感情，然后了解他们的问题，帮助他们，关心他们，了解他们的梦想和远景，帮助他们去实现它。

这就是现在西方企业非常强调的四处走动式的管理，就像一些五星级饭店的老总，他们都是经常四处走动，看看他们的服务人员、前台人员、餐厅人员到底有没有做到完美的服务，同时还要了解顾客的需求，在第一现场找到第一手的资料。

有一个亿万富翁——培洛，他时常中午的时候在餐厅跟员工一起吃饭，他自己没有一个主管餐厅，别人去找他，发现他们公司的菜非常好，就问他说：“你们员工的菜为什么这么好？”他说：“因为我天天在这里吃饭，他们能不弄好吃的菜吗？”他说跟员工同时吃饭能够了解员工的一些问题，员工会把一些信息提供给他，而这些恰恰是一些中层主管蒙蔽他的事情。

四处走动，真正考察，了解一些现场实况，这些都是一个领导者成功的关键之一。

43、以目标为导向

我们做每件事情都应该以目标为导向，就是要看做完事之后所得到的结果是不是你要的。

我公司很多人在月初的时候设计很多目标，有的人目标设计得实在是非常好，但仅仅这样是没有用的，因为到月底他们的结果往往未必是最好的。

有很多表现非常好的人，但是他们表现出来的结果并不是很好。假如结果不是很好，一切努力都是没有用的，市场不会因为你努力而付钱给你，市场是因为你把事情做得非常好而付钱给你。

所以当很多人告诉我他有多么伟大的计划，多么好的理想，要如何如何做的时候，我通常先看 he 拿没拿出行动，如果没有的话，我也不会考虑这个人所说的话。

观念与思想没有对与错，看你要的结果是什么，因为你的结果反映你的思想。假如你的结果非常好，才知道你的思想非常正确；假如你的结果不是很好的，也不是你要的，那你的思想还需要改进，因为思想会决定你的结果。

我在上课和参加学习的时候，也通常会看看这个老师的结果好不好，一旦好，那么我会全力向他学习，因为他的结果比我好。

每个人都要有这样的心态，真正做到实事求是，才不会白费时间，白费努力，才不会等到最后发现事倍功半。

假如有人不断说他的销售能力如何强，销售技巧如何好，可是他的业绩却从来没有超过别人，甚至他的业绩还一

直停滞不前，你会相信他吗？

你应该先衡量一下自己的进步，再来争取别人的认同和相信，你的顾客要的是你完成的结果，而不是你有多努力。

44、要帮助别人下决定

我们很多人从小到大，都养成了优柔寡断，举足不安，瞻前顾后，怕东怕西的个性。

因为，我们从小就被灌输了一种思想，总说：“要好好考虑考虑，要三思而后行，外面坏人很多，想清楚再做决定……等等”这类的话。很多人连自己都不清楚他要的是什么？该做决定的时候，顾此失彼，拥有事业怕失去家庭，拥有爱情又怕失去事业，这一类的现象发生在很多人身上，然而领导者必须要很果断地做出自己的决定，他还必须要帮助他身边的每一个人做决定，来发挥领导者真正的影响力。

就好像有一个要出门参加宴会的人，跑来问你：“我是穿绿的好，还是白的好？”如果你说：“绿的也可以，白的也可以，都很漂亮。”这样的话就是废话，因为她无聊，你更无聊，所以你要替她做决定，告诉她说：“这套白的多好，这套白的适合你！”她就立刻穿上白的裙子，而且充满了自信心，这是领导者该做的事情。

比如有人要去北京，他就跑来问你：“我到底是坐飞机去好呢，还是坐火车好呢？”于是你告诉他说：“坐飞机可以，坐火车也可以。”这是一个非常不好的领导者的回答，真正的领导者应该帮他下决定，告诉他：“坐飞机好，虽然贵点，但可以省时间，可以做更多更有意义的事情。”可是

有的人你替他做决定，他却要怀疑，怀疑你做的决定，再一次的问你：“真的要坐飞机吗？”于是这次你要加上一句：“做飞机就是要坐飞机，不要考虑这么多了！”

很多人想：我这样做不是很独裁吗？事实上，有很多时候人们盲目地做一些思考，他这是相信你才来问你，你要帮他下决定，比如现在失火了，你总不能再问别人：“是等开会来做决定，还是先救火，还是先打电话报警，我们举手表决好吗？”这是根本不可能的事情，真正的领导者在这个时候会去指挥众人，去做应做的事情。

作为领导者，在组织里面帮每一个人下决心，形成一股推动的力量，这样别人才会相信你越来越能够作出判断。

一件事拖了好几天甚至好几个星期，仍然做不成，大部分组织都是这样失败的。

45、所有的领导者都是阅读者

几乎所有的领导者都是阅读者。毫无例外，假如你身为一个领导者，可是你还没有阅读的习惯，开阔你的视野看看，真正成功的领导者跟你最大的差别一定是知识。

一些大企业的老板或企业家即使他们不阅读，他们也会请人帮他们阅读，或请一些顾问为企业做一些指导和咨询。这些企业家都很忙，没有时间阅读，然而我有很多时间看书，于是我把我的知识传授给他们，这样他们就可以省很多的时间，来做很多事情，他们也是热爱学习的，只是学习方法不一样。

记住。学习不一定帮你成功，可是不学习铁定要失败

的。假如你的小孩子不愿意上课，不愿意上学，你会答应他们不上学吗？我想也不会，你也不敢保证你的孩子上大学将来一定能成功，可是，你还是想让他上大学，因为你相信，上大学不一定成功，但不上大学将来一定很难成功。

当你现在是个领导者，你一定不要忘记阅读是一定要做的事情。

46、不要踢猫出气

有一本非常出名的书，叫《反败为胜》，写的是一位企业家“艾科卡”的故事。他能够在克莱斯勒总裁的宝座上让克莱斯勒从倒闭边缘起死回生、反败为胜。他非常强调不要踢猫出气，什么是踢猫出气呢？

有一位领导人，他总是强调不迟到、不早退，可是有一天他自己突然迟到了，于是恼羞成怒在公司里面发火，把销售经理叫到办公室里面来，大发雷霆，指出销售经理哪一点做的不对，让他承认自己的错误。可是这位经理还是不服气，于是，把怨气转嫁到秘书小姐身上。秘书小姐莫名其妙地挨了一顿骂，非常不高兴，结果秘书小姐窝了一肚子气，于是，就把怨气转到总机小姐身上。总机小姐当然想找一个来发泄，回到家之后，看到他的小儿子在家里面玩，于是她把儿子大骂一顿，骂他把屋子弄得乱轰轰的，弄得乌烟瘴气。小儿子觉得非常冤枉，当他看到房间里面的小猫走过来的时候，狠狠踢了猫一脚，当然他的猫被踢了以后，再没有地方转移发泄对象。

很多人都生活在“踢猫出气”的社会里面，也许今天来

公司会被大骂一顿，你感到莫名其妙，你并不要见怪，因为为这种人生气太不值得。

假如你要成功，就必须做一个踢猫终结者。

假如这个领导人发现自己错了，能够及时把经理叫到面前来说：“今天是我的错误，我自己没以身作则，所以我向你道歉认错，下班我请你吃饭。”这时候销售经理非常欣赏老板的作风，然后，对秘书说：“下班之后，老板要请吃饭。”秘书又告诉了总机小姐。下班之后，总机小姐吃完饭回家看见她的小儿子就赞扬他，小儿子听了也很高兴，这个世界是不是因此变得不一样了呢？

每一个人都要克制自己的情绪，中国有句话说：“冤冤相报何时了？”今天你把怨气转嫁给别人，说不定有一天别人也会踢你的老婆，你的老婆再踢你。

假如你有这种坏习惯，请立即更正过来。控制自己的情绪是一个决定，要决定快乐，要决定把快乐送给别人。

47、轻财足以聚人

有很多人他们工作的目的就是为了赚钱，一个企业家假如不能够将利润分享给他组织里的每一个人，他就很难能够迅速得到别人对他的向心力，激发别人的工作热情。“轻财足以聚人”这句话，就是这个道理。

比尔·盖茨创造的微软公司当中有上百位员工是千万富翁，有上千位的同仁也都是百万富翁。这些主管有向心力，每天散发着工作热情，因为他们在公司里面当一个打工的人，赚的比外面的老板还要多。

比尔·盖茨的一位经理就说过一句笑话，说微软公司为什么会发展人才？因为公司给员工戴上了“金手铐”，这虽是一句笑话，但的确说出了领导秘诀。

假如你想要聚集很多的人才，你就必须先把钱财看轻一点，这是一个真理，也是一句至理名言。

48、身先足以率人

我们看一个将军正领兵打仗的时候，当他下令全军进攻的时候，他是走在最前面的。

当你自己走在最前面的时候，你才能带领一群人，当你自己躲在最后面的时候，大家也不愿意行动，这就是身先士卒的道理。

假如你自己不会推销，你偏偏要求你的部属去推销，这是不太理想的做法。假如你自己不愿意学习，而你却要求别人学习，你想这合理吗？假如你自己不肯努力，却偏偏要求别人努力，这也是不理想的事情。

假如你让别人努力，你自己就要比别人更努力，一个领导者希望他的部属是什么样的人，他自己先要变成什么样的人，他的部属要采取什么样的行动，领导人自己就要做到。

在四川成都希望集团的刘氏四兄弟，饲料大王，他们以1000元起家，现在在市场上占有一席之地。到底他们是如何管理他们的企业的呢？根据我对他们的研究，发现平时他们四兄弟都很少坐在办公室里，而是直接深入到生产第一线，进行现场指挥，有了问题立刻解决，今天能解决的绝不拖到后天去解决。他们能够离开办公桌，走上现场，走上第

一线，这是他们领导的方法。

我虽然有很多业务员天天在外面销售，但我自己还是不断到各地去举办说明会，去做销售，示范给我们公司的人看。我的目的就是让他们知道要销售必须这么做，因为我都这么做了，他们更没有理由和借口不去做。

永远记住，影响别人不是言语领导，而是用你的行动来领导，说服别人不要用嘴巴，而要用你的行为来说服别人，这才是影响力最重要的来源。别人不听你说什么，而看你做什么，光说不练的人非常令人讨厌。

所以，要训练一个人达成任何一个结果，你不妨先做给他看。

49、律己足以服人

假如你希望人家能够敬服你，你就必须要先约束自己。
“严以待己，宽以待人”就是这个道理。

石油大王洛克菲勒是“美孚”的创办人，他虽然已是亿万富豪，是世界上最有钱的人，可是他还非常节俭。几十年他没为自己多买一套衣服，甚至没有任何的享受，只是一心赚钱。他也要求公司每一个人必须节俭，不可以乱花钱。

有一次，过圣诞节，他发给公司一个员工 5 美元的奖金，这位员工很高兴，立刻就去与他的老婆度假了。但是他迟到了，没将工作做好，这 5 元被扣回，这个员工心里非常不服气。可是后来这位员工看见洛克菲勒吃中饭，每天只肯花 3 角美金。他非常惊讶，也为自己感到惭愧。

当公司里的人知道原来这位公司老板“世界首富”，只

花 3 角美金去吃饭，他们越来越信服洛克菲勒，同时也都心甘情愿地接受他的领导，这就是领导最重要的秘诀。

每一个领导人都必须这样做来要求自己，然后再要求别人。这个领导者一定会相当成功的。

我自己现在仍然朝这几个方向努力来约束自己，因为我希望做一个很好的领导人，这样才能服务更多的人。身为领导，不能让别人找到任何借口，不能有丝毫松懈，因为你爬得越高，就越容易让别人看到你的鞋底，而鞋底往往都是非常脏的。

必须注意每一个细节，领导人的举动都是别人注意的焦点，或者是别人的典范。

50、量宽足以得人

有的时候我们需要宽宏大量，俗话说：“宰相肚里能撑船”，想得人心就必须做一个肚里能撑船的宰相，能够容纳任何人。

古时候，有一个人叫孟尝君，手下有 3000 食客，相当多的贤人。

有一位叫冯谖的食客，不但没有什么特殊的才能，外表看起来也让人瞧不起。仆人告诉孟尝君不应该养他，但是孟尝君并没对他不好。

有一次，仆人对冯谖不好，不给他鱼吃，冯谖就经常抱怨：“我没有鱼和肉吃。”这话传到孟尝君耳朵，孟尝君下令给他鱼和肉吃，后来冯谖又抱怨：“我没有车马。”这话传到孟尝君耳朵里，孟尝君下令给他车马，后来冯谖又抱怨说他

家乡的老母亲没有车马，孟尝君下令给他家乡老母亲车马。

后来有一次，孟尝君在家乡薛地的地租一直没有人收，孟尝君又收不回来，就问他的 3000 食客中有谁愿意去收？这时候没有人自告奋勇，只有冯谖对孟尝君说：“我可以替你去。”孟尝君一看原来是那位抱怨的食客，孟尝君就派他去收租。到出发前冯谖问孟尝君：“这次去需要带什么东西回来吗？”孟尝君说：“你看我需要什么你就给我带什么！”

冯谖到了薛地，发现薛地的老百姓非常贫穷，久年旱灾，收成很不好，交不起租金。于是决定不要这些租金，同时还烧掉了借据，这时候，薛地的老百姓都非常高兴，热烈地欢呼。当冯谖回来，孟尝君问他“你替我买了什么回来？”他说：“我替你买了‘义’字！”孟尝君又问他：“那你租金收回来没有？”他说：“没收回来。”孟尝君很生气：“你不但租金没收回来，还说替我买了什么‘义’字，我非常不理解！”

直到孟尝君后来被小人陷害，无法继续为君主做事，告老还乡回到薛地的时候，看到薛地的百姓在城门夹道欢迎他，对他非常尊敬，晚年过着非常舒适的生活，成为家乡众人的领袖。这时孟尝君才知道，当初给他买的“义”字是什么意思。

“轻财足以聚人，身先足以率人，律己足以服人，量宽足以得人”这几句话都是孟尝君的座右铭，他最后还说了一句：“得人者才能得天下”。

51、得人心才能得天下

这个世界上所有的成功人士，他们都是怎么成功的呢？有人说靠他们自己不断地努力。成功是不是掌握在自己手中呢？我个人认为，成功不是掌握在自己手中，而是掌握在别人的手中。

成功一定要靠群众，刘德华歌唱得很好，演出非常精彩，也得有歌迷支持他，但是如果没有导演、编剧、作词、作曲家，刘德华也不可能成功。毛泽东主席当年也是得到了广大群众的支持，革命才能成功，建立中华人民共和国。假如当时只有毛主席一个人，他能够成为伟人吗？

成功人士一定要成为领导者，领导者一定要得人心才能得天下。谁有群众谁就有将来，这是 5000 年不变的真理，所以成功是掌握在群众手中的。

就算你有全世界最好的理想和最棒的计划，如果你不能沟通，不能让多数人知道，不能让很多人佩服你，不能让很多人佩服你，跟你一起奋斗，我想是孤掌难鸣。所以在这个世界上成功的人必定是少数，因为大家忽略了成功要靠别人，以及支持你的人。

所以一定要记住，得人心者才能得天下。

52、用热忱来影响别人

在发挥影响力的时候，关键就是你一定要非常热忱。

大家都认识一种动物，而且大家都喜欢它，它看见你就跑过来，围绕着你身边，当你伸手去摸它的时候，它浑身的肉巴不得要蹦出来，大家都知道那是小狗。

我们都非常喜欢小狗，都说狗是人类最忠实的朋友。狗不需要做任何事情，可是我们都心甘情愿地养它，可见热忱有多么重要。

假如今天有一个人出门时遇到楼上的人，他就主动向邻居打招呼，非常热情地对着邻居微笑：“嗨，你好！”刚开始他的邻居感到莫名其妙，很不习惯。第二天他又同样向他打招呼，同样对他微笑：“嗨，你好！”第三天他的邻居也会：“嗨，你好！”对他同样地热情。第四天一看到他楼上的邻居，还没跟他打招呼，邻居立即跳起来：“嗨，你好！”

如果你有足够的热忱，你周围的人就会对你印象深刻。

热忱是发自内心的一种情绪，经常会被一些人表现在眼睛里、身上，甚至在行动上。对事物保持热忱的人，做事的品质总会比别人好，行动力也比别人强。只要对人保持热忱，别人就会喜欢你。当你对别人感兴趣，别人也会对你感兴趣。

所以，不论做任何事情千万不要失去你的热忱，不论跟任何人在一起，都要做一个最主动、最热忱的人，这就自然而然使你成为领导者。

53、言行要一致

人们不听你说什么，人们只看你做什么。

我提到多次的日本首富堤义明，他经常教育他公司的人，一定要重视家庭。堤义明的父亲就是一个不重视家庭的人，他的父亲有很多的老婆，甚至在外面也有很多的小老婆，他是小老婆所生的，他深深体会到不被父亲重视的痛苦，所以，他要求员工必须重视家庭。他认为一个领导者连身边亲密的人都不去爱的话，更不会有人跟随你，因为他不会相信你。

一开始他的员工不相信他的话，后来员工发现堤义明对他的老婆忠心耿耿。他每天下班回家，不论事业多忙，他都把事业和家庭摆在第一位。于是公司的人就慢慢相信他，照他的做法去做，大家都非常重视家庭。

所以，一个领导者的言行要一致，是非常重要的，身教重于言教，说到不如做到，这是领导者非常重要的课题之一。

请你现在立刻改正自己，让自己做一个言行一致的人。

然而，我也看到很多领导者，他们时常在要求别人，可是没要求过自己。部下久而久之也学会了自我放松，当他们成为领导者的时候，他们也学他们当初的领导者，只要求别人，不要求自己，说到而做不到。看他老师这么做，他就这么学；看他父母这么做，他也这么学，可是他们的老师、老板、父母都没有接受过真正的领导训练。

所以，身为一个领导者，一定要学习一些领导者的风范

和秘诀，最好的方法就是向世界级顶尖的领导者学习，多看看世界级的领导者是怎么做领导者的？

不要局限在你的生活范围内，把你的视野放大一点，增加一点见识，增加你的知识，然后，成就一套自己领导者的作风，让自己充满领导者的魅力，这才是领导者成功的秘诀。

54、要改变事情，先改变自己

很多人向我抱怨说：“杜老师，我没有办法成功，我的环境不好，现在经济不景气。”

我对他们说：“同样的政策，同样的经济，同样的教育，同样的文化，同样的中国大陆改革开放形势下，有人成为了中国十大富豪，也有人成为乞丐，差别这么大，原因到底在哪里？”

很多学生告诉我：“我成绩不好，都是因为学校教得不好。”

我就问他：“同样的学校、同样的老师、同样的校长、同样的课本、同样的教室，有人考上了大学，却有人名落孙山，他们的差别又在哪里呢？”

还有很多人说：“我业绩不好，都是因为公司制度不好、产品不好、宣传不好、管理不好、广告做得不够大、背景不够强、经济没有实力，我想要换公司。”于是他换了一家公司，过了几个月他又跟我说：“我还是要换更好的公司。”

同一个人换了一两家公司都还没有成功，因为他还是不了解为什么同样的公司，同样的产品，同样的制度，同样的

教育训练，有人能成为销售冠军，有人成为领导者，可是也有人在公司里被开除，也有人赚不到钱。到底差别在哪里？所有的差别就在你自己。

想让事情改变，先让自己改变，想让事情变得更好，首先要让自己变得更好。

有的老板说：“这个员工不好，那个员工不好！”所有的员工都不好，他不断地换员工，他为什么从来不换自己呢？

所有问题的答案在于你自己，记住，要让事情改变，先要让自己改变。

你要想一想自己有没有变得更好？假如没有的话，先把自己改变了再说吧！

55、要培养凝集众人的能力

差不多所有成功的人士，他们都有一种凝集众人的超凡能力，这种能力让不同的背景、不同的需要、不同年龄的人聚在一块，然后建立一个团队，然后采取同样的行动。

有很多成大业的人，像孙中山、毛泽东、肯尼迪、里根等人都有一个共同点，就是能将千百万的人心连在一起。我想这是一种很独特的能力，说不定你就拥有这种能力。

到底这种能力从何而来呢？他必须具备一种吸引力，吸引力来自于自信心，而他一定对自己做的事情有一种非常崇高的信念和使命，以及把握感支持着他。他有相当好的组织能力、谈判能力，才能与各种人达成各种共识，他才能够使用每个人的所长，让每个人得到更好的发挥，不过最伟大的地方是在人们的内心深处会与他相交，同他产生一种密不可

分的关系，共同追求美好的未来，人们跟随他是因为相信他，能带自己到自己想要去的地方。

我们跟随一个领导者，就是希望他能带我们去想去的地方。他能够创造一个环境，结合众人的力量，营造一个未来。

就像孙中山先生当初要站出来革命，他就凭着自己的理念，到处演讲、到处宣传他的政治思想，让很多人知道他的改革政策。他告诉别人要剪掉辫子、修筑铁路，要采取民主政治，才能让人为革命抛头颅、洒热血，推翻满清，甚至不惜被抓、被杀、被砍头、被枪毙。他勇往直前，能够在海内外形成一种庞大的力量，让革命事业获得成功。

就是这种凝聚力，在创造着人类的历史。

假如你是位领导者的话，必须从现在开始与你周围的人相处，追求与别人的契合，然后发挥团结的力量，否则任何成功对你来说可能都是虚无缥缈的。

56、领导者要有效选拔人才

我在国内演讲的时候，很多人都问我一个问题：“我到底如何把人训练好呢？他们的工作效率都不高，而且也没有什么积极性。”

其实，这个问题也是我以前遇到的问题，因为我在国内从事潜能开发，训练人才，我发现我自己在训练别人的时候，都不一定能训练好每一个人，到后来我开始学习领导，发现领导就是要选对人。

有些人是不可以被领导的，甚至也不愿被领导，你怎么

训练他都不能达到很好的效果，所以发挥领导力的关键就是一定要选可以被领导的人。世界潜能大师吉米·罗恩说：“如果你找 100 个笨蛋搞潜能激发，你知道之后会有什么结果吗？那就是你拥有 100 个被激发过的笨蛋！”换句话说，笨蛋还是笨蛋，没有什么办法训练。

并不是说这些人不能成功，而是你花的精力只达到一半的结果，甚至没什么结果，只好放弃他们，说不定他们在别的地方有更好的发挥或发展。

所以，在我们公司每个人进来之前，都要经过我个人的面试，而我经常面试三四十个人之后，我发现一个人也选不上。真正的人才非常少，你在选用人才的时候，你的责任就像是品质工程师，负责检验产品，并且在产品上盖上合格的标签。

有一本非常畅销的书，叫《麦凯商学》，麦凯在美国经营全美最大的“麦凯信封公司”。他们公司有 300 多位员工，每年营业额上千万美金，像这么大的公司，他公司里的每位员工到现在他还是亲自面试，而且他的面试方法非常独特，他要选择一个新人，都要与这个人面试超过十几次。这是一个很少见的现象，因为一般大部分的领导者，也只是一次、两次，甚至三次就已经很多了。

麦凯第一步会请应聘者来面谈；第二步，再请公司的主管与应聘者进行六七次的面谈；第三步，他再亲自与他谈话半个小时，在这半个小时内麦凯不断说创建这家公司的理念，这时候他就看这位应聘者的倾听程度如何；第四步，再与应聘者在电话中谈话半个小时。他除了要与人面对面之外，为什么还要靠电话呢？因为他想看看这位应聘者能不能在电话里清楚地谈话，说服他人，并与人沟通，因为麦凯知道公司里面大大小小事情很多要靠电话来办；第五步，就是

向外界打听消息，查一查应聘者平时表现如何；第六步，就是要找这个应聘者的太太和小孩都在家的时候，到他家里面和他家人面谈，因为他知道在应聘者家里面可以看到他的家庭环境；第七步，就是他带应聘者到社交场合去走一走，甚至加入这位应聘者的社交场合，看看这个人在社交场合上表现如何；第八步，他甚至还带这位应聘者见两三位麦凯的前辈，让麦凯的前辈来接见这些人，做一些评价；第九步，他甚至还带这位应聘者见各行各业的成功者，通过这些活动看看这个人能力怎么样；第十步，麦凯还要带应聘者见公司的顾问，让专家来打分数。

麦凯以这样的态度来选择一个人，而进入麦凯公司的人离职的机率只有 1%，甚至一些人在麦凯公司里面一做就是 40 年，在私人企业里面这是很少见的现象，麦凯公司里面的人大部分都是元老。

假如每位领导者都能这样仔细地筛选每个人的话，他领导起来是很容易的，因为他选进来的人都是最好的人，以及经过严格选拔的。

在一开始就要做对事情，因为一开始你就把事做到最好，往往后来就省下很多犯错误的时间以及改正错误所花的金钱，或者是精力 这样对公司的办事效率也会有很大的提升。

所以，一个领导者要经常问自己，假如重新开始的话，公司里的人哪个是我要留下来的？有哪些人是必须被开除的？假如能回到原点，现在我要用哪些人？假如经常这样思考的话，我想你公司都能保持一个最佳的状态。

记住，组织里千万不能有害群之马，有时一粒老鼠屎真的能害一锅粥，而这个错误就是领导者选人的错误，我自己就犯过这样的错误。

57、耐性要好

在日本企业界，他们都经常流传企业家的修炼就是一个“忍”字，身为企业家假如没有耐性就会经常因小事而犯下大错，日本人非常重视这个观念。

俗语说：“小不忍则乱大谋”，我经常看到很多企业家他们继承大笔遗产之后，上任为公司的领导者。然而他们在继任之后，在他还不知判断力是否正确之前，他们凡事都要问公司的元老，以及高层的管理者和一些有经验的人，这些大笔的遗产他都不敢乱动，一直过了 5 年、10 年当他完全了解经营之道之后，他们才敢大张旗鼓地去干，这样才能在守城之后继续扩张。

然而，很多企业家的第二代在继承遗产之后，就开始大张旗鼓发挥他们年轻的冲动。可是他们不了解这个行业的经营之道，家产就败在第二代手上，这都是没有耐性的做法。

除此之外，每个领导者都要知道每个人来自不同的背景、不同的环境，有些人他们没有像你一样的思考模式，没有像你一样的学习力，他们做一件事情可能要犯很多次错。假如你没有耐性的话，那也不算是一个好的领导者。

领导者的工作就是要让每个人在你手下干得更好，这时候你就要发挥很大的耐性培养他。很多人说：“教你几百遍你还不会，你真蠢！”然后就破坏了多年来培养的关系。

不管在经营上面，在训练人才方面，都要发挥极大的耐性，甚至面临自己的创业失败也一样。我看到很多创业家他们从一开始，每年都赔钱，连续赔了 10 年，他们在 10 年当

中甚至都吃不上饭，然而 11 年后当他们抓住某一个机会，就立刻赚了几千万。

我常在想：假如他们第 10 年就放弃了，他就不会赚到几千万了。

假如你耐性不好，不能忍耐，不能战胜痛苦的话，可能你在第 10 年就放弃了，就再也赚不到几千万了。

所以，各位朋友，如果你到现在还没有成功的话，就请你继续坚持，继续忍耐，就继续等到第 11 年、第 12 年，甚至第 13 年、第 20 年，忍无可忍，仍须再忍。

58、培养一项核心专长

有些人什么都懂，通才固然很好，表示你非常博学多闻，但是你在通才之外，必须培养一种过人的能力，也就是所谓的核心专长。

拿破仑曾经说过：“假如你问我成功的秘诀是什么？我给你的惟一一个建议就是必须成为一个专家。”不管在任何方面，沟通、演讲、谈判、行销、策划，或者是医学、药、美容、美发、保健、电脑等，只要你能把这项专长变成全公司最好的，全国最棒的，或者是全世界第一名的，那就是成功的秘诀。

培养一个核心的能力就要看一开始你最喜欢什么。然后不断地练习，你就有了一项核心的专长。

一项过人的能力就是你的财富。我也许不知道你喜欢什么，可是只要有一件你喜欢的事，不管是什么，你都可以全力以赴做它。

我在演讲的时候经常问很多学员：“你们想不想一辈子都不要工作？”他们说：“当然想了，谁不想呢？可是杜老师，要怎么做到呢？”“只要你找到一件你喜欢的工作，你就一辈子不用工作了！”他们听了豁然开朗，开始去研究自己到底喜欢什么。于是有的人就因为这个观念而放弃了令他痛苦的工作，找到他真正喜欢的事情，从此之后生活非常愉快，当我再见到他的时候，他已经相当成功了。

所以，你想不想一辈子不要工作呢？请你现在就找到一份你自己喜欢的工作，培养一项你真正有兴趣的本领，然后超越任何人，比任何人都专精。这个时候就会有很多人求于你，开始在你这个领域请你来帮忙，当你的服务越做越好，你就会名声远播，当你名声远播的时候，你就开始走向成功的境界了。

59、找最好的人才来帮你

中国第一位被美国《福星杂志》选为全世界前 50 位知名企业家之一的荣智健说：“人才是企业成功的因素。”

美国《福星杂志》每年都要访问微软公司的总裁，问他成功的秘诀是什么？连续 5 年比尔·盖茨的回答都是一样的，他说：“今年我们又找了一批更棒的人来工作，这就是我成功的秘诀。”

成功的领导者到底用什么样的人？第一，最好用成功者替他工作。第二，假如他不能用成功者的话，就用有潜力成功的人来替他工作。不管哪一种他都要选择最好的，最成功的，最有潜力成功的，因为领导者能成功，就是因为他所领

导的人非常成功，领导者工作也就是帮助底下的人成功。如果底下的人成功，你是没有理由不成功的。当领导者总想着自己成功的时候，他可能在走相反的路线，因为他没有首先想到帮助底下的人，他自己又如何能成功呢？

员工也一样，员工帮助公司获得成功，如果公司成功，他也没有理由不成功的。就是这样一个“双赢原理”，使这个组织能够成为行业中的最顶尖。

至于我个人给你的意见，是找你值得信赖和始终如一的人，这就是所谓的“忠诚度”。你要看看这个人是否是个始终如一的人。假如不是的话，他还有待考核，然而你能吸引什么样的人，就看你是个什么样的人，物以类聚，所以我也要经常问自己是否值得别人信赖，我是否对待别人始终如一。假如不是的话，你自己必须改变。

所以，领导者要成功就看用什么样的人，就看他用多成功的人。假如企业想要进军国际，想要成为世界级的顶尖企业，就先要考虑用人的格局是否是国际化、世界级的。

强将手下无弱兵，有弱兵的绝对不是强将。

60、取之于民，必先民富

在春秋战国时期，有一个非常著名的丞相叫管仲，他可以说是一位非常著名的政治家，齐桓公任用管仲为丞相，管仲因此将齐桓公扶佐成为春秋战国时代的一代霸主，奠定了伟业。

管仲治国的理念到底是什么呢？他为什么能够成为当代这么伟大的政治家呢？事实上管仲的治国思想只有八个字：

“取之于民 必先民富”。

管仲说国家是从老百姓的富强当中慢慢富强起来的，要让国家富强必须靠人民先富起来。

事实上，这正同我国的伟大领导人邓小平同志的理念不谋而合，正因这个理念，国家改革开放才能走向光明之路，中国才有可能富强。

企业领导人一定让企业的每个员工都能够为企业中创造财富、拥有财富，不论是金钱上的、精神上的都一样重要，我想中国人五千年智慧的结晶，到今天仍然有用，我们在寻找 21 世纪成功之道的时候，是千万不可忘记的。

61、不要害怕反对与批评

几乎大部分的人都非常害怕别人的批评，这种害怕的根源从哪里来呢？众说纷纭，然而可以确定的是，这种害怕根植于人心。

服装设计师都懂得这个道理，他们利用人们害怕被批评的心理不断地变换服装的花样，刺激消费。汽车厂家每年同样有不同款式的汽车，有人因为不愿被批评负担不起新车，而采购新车。

然而，领导人每天要面对许多人，领导许多人，因此绝对不可能有一个领导人是所有人都赞成的，一定有反对者存在，任何一个决定也一定有人赞成，有人反对。但是有的领导人不了解这个道理，他们非常在意那些反对者的批评，就无法做出迅速而有效的决定。

事实上，就连我们伟大的领袖毛泽东主席也有人反对过

他，何况是我们呢？所以千万不能太在意别人对你的批评，越是领导者越有人来批评你，假如你是个平凡人，那批评你的价值就不大了。

就好像英国有一位小王子在学校经常被人欺侮，有的同学来踩他一脚，或打他一拳，所以这位小王子在学校过得很不快乐。但是当时只有心理学家知道为什么小王子会受欺侮，那些打他的人都知道他是小王子，将来会继承王位，他们就可以告诉别人：“你看现在的国王小时候曾经被我打过！”原来人们批评别人的原因，就是希望通过批评别人来使自己具有重要性，尤其是批评那些重要的人。

人际关系专家卡耐基说：“没有人去路边踢一只死狗”。假如你去踢一只狗，一定是它显得非常凶猛，踢它可以消除你的害怕，甚至将它赶走。假如有一只狗它已经死掉了，躺在路边你还要踢它干什么呢？所以越有人批评，越显得自己具有重要性，有人批评你，他们想通过批评你使他们自己显得与众不同，这是大部分人经常有的心态。

所以领导者不能恐惧被别人批评，但是也一定要谨言慎行，要注意自己的一言一行，一举一动。

然而，再注意也可能会有人批评，这时候，领导者就必须稳如泰山，因为你是领导者。同时只要你做的决定对大多数人有好处，只要是利国利民你都要去做。一定要拿出你的魄力与勇气，去做一些改革与创新，不要在乎少数人的批评，人们更欣赏那些有魄力的领导者。

追求卓越篇

天底下没有小角色，只有小演员。

62、只差一点就差很多

请问在任何运动比赛结束之后你对谁印象最深刻？当然是第一名，所有的人都记住了第一名是谁，没有人记住第二名是谁，可是第一名跟第二名只差了一点点。

在赛跑的时候，第一名跟第二名也许只差 0.5 秒，但是平庸与伟大就因此区分出来了。很多事情都只在那一点点之间，只要你比别人好一点点，很可能就成为世界顶尖，只要你每天能进步一点点，就可能有很大的进步与成长，就像亚特兰大奥运会 200 米冠军麦可·强生，他花了 10 年的时间，使自己的成绩进步了 1 秒半，这 1 秒半也许是一点点，可是他却成了全世界跑得最快的人，世界纪录也因此创下了。

台湾“经营之神”王永庆说：“当你站在海边，眼睛向上看 0.5 公分，看到的是一片海阔天空，一望无际，可是当你眼睛向下看 0.5 公分，就什么也看不到了。”人生都只在这一点点之间。

千万不要认为一点点的差别没什么，只要你能够持续跟别人有一点点的差别，长期下来你就会与别人拉开距离。

成功者都非常清楚这一点，所以他们能够成为最好的。

1996 年奥运会马拉松第二名是谁？我从来没有印象。他不是跑得不快，而是比第一名差了一点点。

63、研究你的竞争对手

1991 年的世界首富山姆·威顿，他的资产高达 250 亿美金，比中国任何一位富豪都多出好几倍，他靠什么起家的呢？——开食杂店。

他把食杂店变成连锁商场，后来成为全美的零售业王国，叫“威名百货”。

他开第一家商店的时候，虽然只是一家小食杂店，可是他的人生目标就是成为行业中的最顶尖，他知道一旦达到这个目标，所有的财富都会涌向他。

他每天做什么呢？他不但每天早晨 4 点半起来工作，督促他店里的员工提供最好的服务，而且有空就跑到他的竞争对手的商店里，不断研究竞争对手，因为他的目标是要成为行业中的最顶尖，所以他必须确保自己所做的每一件事，每一个经营策略比对手好。因此，他不断到他的竞争对手商店里面去看看，对方的价钱是不是比自己的便宜？对方的货摆放的是不是比自己美观？对方的服务是不是比自己优良？他不断地看他的对手做对了哪些事情？哪里做得比较好？以及做错了哪些事情？他不仅吸取对手的经验教训，而且每当发现竞争对手比他做得好的时候，他就立刻想出一个办法，在那方面超越他的竞争对手，在他不断这样做的过程当中，他的店自然变成全美最完美的商店，成为零售业的王国。

要了解对方才有可能超越对方，要了解自己才能改变自己，请你养成一个习惯，研究你的竞争对手，而且要不断地做它。

我从台湾来到中国大陆演讲，不管大陆任何一个地方开设课程，哪怕仅仅是一些讲座、演讲，或报告会，我都会去听。因为我知道，他们哪些事情做得不够好？哪些事情做得比我好？为什么他们会有这么多人去听课？这样一来我才确保我自己能在市场上不断地保持领导的地位。

因为我了解他们在做什么，同时我也一直保持超越他们的地位，如果他们有优点，我立刻把他们的优点聚集在我身上，同时不断地改正我的缺点，当我不断听别人的课程，购买别人的函授教材或者录音带听的时候，其实慢慢地我就产生了一些竞争优势。如果他们不知道我是采用哪些办法的话，他们不了解我的优点与缺点，我很自然地就超越了他们。

当我听到更多国内演讲师演讲的时候，我就非常佩服他们，因为他们都是成功者，都是他们行业中的顶尖人物，我非常佩服他们所拥有的专业知识，以及超前的思想，我乐于向他们学习。

不要批评你的竞争对手，而要赞美对方，他们是你学习的对象，因为是竞争使你成长，你永远要了解对手为什么会成功？他们为什么会失败？

要成功必须要做成功者所做的事情，同时你也必须了解哪些事情是失败者曾经做过的？自己不能再犯这样的错误，假如你做了成功者做的事情，同时你也做了失败者所做的事情，那样的效果是有限的。

想要确保你顶天立地，拥有百分之百的绝对优势，就要开始不断地研究你的每一个竞争对手。

64、要超越你的竞争对手

当你知道你的竞争对手在做什么，或者是他做得非常好的地方，一旦你了解的时候就应立刻想办法，如何做才能超越他们？

你想成功你想赚钱的话，就一定要把目标定在世界第一名上，只要你在任何领域循序渐进，你一定会赚钱的，任何行业的第一没有不赚钱的，开餐馆开到世界第一名，麦当劳它赚不赚钱？它非常赚钱；拍电影拍到世界第一名赚不赚钱？一定赚钱的；篮球运动员打到最好，乔丹也是赚钱的；企业家做得最好，微软公司也是最赚钱的。不论在任何行业只要你是最棒的，你一定赚钱。

所以永远不要研究赚不赚钱，只要研究你是不是世界第一名，当我研究世界第一名的潜能大师安东尼·罗宾，他的演讲方法为什么会吸引这么多人，当我了解后我非常惊讶，他不但采用高科技，现场演讲充满活力，同时从不间断地向世界级人物学习。

于是我开始研究我如何比他做得好，因为我认为世界上再好的东西都可以更好，世界上再好的技巧与方法都可以更好，因为世界上没有完美。

一定要培养百分之百的竞争优势，这样，你一定会成功、会赚钱，只要你是最好的，所有美好的事情都会发生在你身上，迈克尔·乔丹打球打到世界第一，他的篮球不用自己买，会有赞助商赞助给他。他的衣服不用自己买，厂商会赞助给他。

如果你打算在你的领域做到世界第一名的话，你现在应该研究谁、超过谁？迎头赶上，不要客气，在这样连续的竞争中，不但能帮助你事业向前发展，还帮助整个社会经济能够更进步，这是非常好的事情。

65、品质第一

你去问任何一个成功的企业，他们一定会告诉你品质一定要第一，他们不会先想如何降低成本，因为降低成品质可能也会降低，一定要先想如何提高品质。

只要品质提升了，顾客就会向你购买，因为顾客要买就买最好的，他们不需买次的产品。提升了品质，也意味着增加收入，他们再把钱投入到品质当中，如此良性循环，是他们成功的秘诀。

因为提升品质就是在降低成本，顾客总是希望以最低的价钱买到最好的，当你营业额增加的时候，这与降低成本没什么两样，假如你想降低成本的话，品质降低了，顾客反而会向别人购买，于是你的利润也就自然下降了。

在顾客可以付出的价钱的基础上提供最好的品质，没有任何一个顾客想用钱买到一个次品，所以不管你做什么事情，一定要求品质，你的成就和你做出的品质成正比，你的财富也和你做出的品质成正比。

你必须考虑你现在的品质在你的行业中排名第几，你的名次决定你的成就，假如你能提高排名的顺序，你一定会成功的。

即使是小事也要追求品质，你公司里面上上下下都应该

知道品质第一，有好的品质，再讲服务，在与同行竞争的时候也要讲品质。

假如品质不好，你想竞争策略，即使做广告，争创名牌，也是没有用的，假如你的品质非常好，你就非常容易竞争成功，因为品质好，自然取得不败之地，其他的广告策略、名牌等都是附属而已。

举例来说，假如有一家餐厅就算它服务很好，广告打得非常大，装修也非常漂亮，可是他做的菜不好吃，请问你能说他的服务好吗？能说他们是名牌吗？你能觉得他们的品质好吗？当然不能。因为顾客是来餐厅吃饭的，因此食物的品质就要好，你必须了解顾客需要的品质是什么，你应该怎样确定品质，品质是用顾客的眼光来判断的，而不是你自己的眼光。

所以，我经常问我的顾客：“你觉得我们的课程怎么样？觉得我们的服务品质怎么样？”征求一些建议，你们也应该这样做。

同顾客聊天，让他们知道你更好的品质，更好的服务，当你能做到这一点，你就非常成功了。

66、服务第一

不要怀疑，没有矛盾。

虽然我刚刚讲完品质第一，但服务第一和其并没有矛盾，因为品质是服务的一部分，服务也是品质的一部分，它们是同等重要的。

只要不断地要求最高品质，同时完美服务，你一定会成

功的。只要你能追求卓越，提供良好服务，顾客一定会主动购买，他们会不断帮你宣传，帮你做活广告，同时他们会不断介绍新的顾客给你，这样你就会成功。

记住，你的公司永远不会保障你的生存，只有顾客才能保障你。

当你有了品质第一，服务第一的理念之后，下一个步骤就是不断改善品质，不断改善服务。品质与服务不是一个结果，而是一个不断追求完美的过程，这是 IBM 公司的信念——追求卓越，完美服务，尊重顾客。

所以，一个领导者每天必须花至少 15 分钟的时间思考如何让企业的品质更好、产品的品质更好、做事的流程更轻松、提供的服务让顾客更满意，不管是在任何方面都要非常理想，人际关系的品质，以及售后服务的效率。

只要你针对品质和服务思考如何改善？如何做到最好？如何做到超越顾客的希望与要求，永远比最好还更好，这样你成功是必然的事情。

成功两个最重要的关键：一个是服务，一个是品质，凡事要求品质，以及一流的服务，你一定能够超越任何人。

67、每天进步一点点

每个人对成功的看法都不一样，我认为成功就是每天进步一点点——只要我今天比昨天进步，明天能比今天进步一点点，我认为这样的过程就是成功。

实际上，人生就是一个追求卓越的过程。你知道日本为什么在第二次世界大战之中，被原子弹炸得体无完肤，可是

在短短几十年之后却成为经济强国？他们成功的原因究竟是什么？

当时日本在二次大战结束后，经济一片萧条，日本企业从美国请来一位管理学博士，这个戴明博士去日本之后就告诉日本人一个观念——每天进步一点点。他说，企业只要能够每天进步一点点，这个企业就一定能够茁壮成长，就这么一个再简单不过的观念被日本采用了。

所以，日本的企业都在研究每天进步一点点，服务进步一点点，哪里还可以更进步？这个信念造就了松下、本田、三菱的成功，使日本快速成为经济强国，这就是后来日本人所说的“改善管理”。因此日本人几乎都不用发明任何新的东西，他们通常都是模仿，模仿别人已经有的东西然后加以改善，就像索尼发明随身听，虽然他们不是发明收音机的人，可是能够把收音机改善成为随身听，就是这个信念。

到现在日本的先进企业评比，最高的荣誉奖是“戴明博士奖”，可见日本人对戴明博士的尊重程度之高。

后来美国福特汽车公司又把戴明博士请回去，他们开始相信戴明博士，戴明博士依然告诉福特公司：“每天进步一点点！”后来又让福特公司从倒闭边缘变成一年营业额超过60亿美金。

有一个篮球队教练，他也知道了这个观念，NBA 洛杉矶湖人队教练以年薪 120 万美金聘请他来当教练，帮助他们能够提升战绩。教练来到球队之后告诉 12 个球员：“可不可以罚球进步一点点，进攻进步一点点，防守进步一点点，投篮进步一点点，每个方面都可以进步一点点？”球员一想：“这么容易，进步一点点当然可以了！”于是湖人队成为 NBA 总冠军，教练说因为 12 个球员一年进步 5 个项目的 1%，所以一个球员进步 5%，全队进步了 60%。

人生也是一样，只要我们每个人在人生中进步一点点，那么一年就进步 365 点，持续这样做，持续改善，进一尺是一尺，不要只想长传，人生中任何一点点差距都有可能几年后差距十万八千里。每天一点点，是我们工作所需要的，也是我们一辈子的事情，这就是我们每天的目标。

68、创新就是永恒

“永远不可能靠模仿成为世界第一名，想要成为世界第一名就得创新。”这是 BMW 汽车公司总裁说的。

当时 BMW 发现，奔驰车设计得越来越高档而且看起来气派、高贵，适合重要人物，这时候同样也是高档车的 BMW 决定走年轻人的路线，决定走时髦的路线，使车款开始趋向于流线型跑车，于是 BMW 获得成功。

每个人都可以从一开始向成功者学习，然而真正模仿的人发现，后来成功的人都是慢慢改善原来旧有的方法，旧有的产品，只要比别人好一点点就是创新，同样也可以走向成功。

你也应该找一个适当的时候开始改善你原有的产品，原有的方法，你必须向成功者学习，做成功者想做的事情，按着成功者的思考模式，运用到自己身上，然后再用自己的风格，创造出一套属于自己的成功哲学和理论。开始的时候，我不断向大师们模仿、学习，来到中国之后，我通过探索渐渐地总结出一套属于自己的中国式的成功哲学和理论。

模仿只是暂时的，创新才是永恒，假如要模仿就要全面模仿，模仿到创新为止。要怎样创新呢？事实上也不要全新

的东西，你只需要比竞争对手好 10%，因为 100% 创新的产品也无法被顾客接受，而比原来好 10% 的创新会得到非常大的肯定，所以你要不断地想：“我怎样才能创新、改善我所做的事情，在一二个月内就会把我的竞争对手抛得远远的？”

要创新才能成功，这是成功的法则。

就像电器产品，创新得非常快。每当你走进电器行，就会发现又出了一些新的随身听，新款式电视机等等，或外观上改变，或功能上改变，总会让你有耳目一新的感觉。

“耐克”运动鞋也经常变换他们的款式、颜色，每当你隔一段时间去看就有新产品推出。

同样，服务业、汽车业也是一样，他们都在一直推陈出新，来决定他们在市场上保持成功地位，这些成功的原因，就是因为他们头脑想不断创新，不断创新，而且越快越好。只要你创新脚步迈得非常快，比所有的人还快，那么你一定能成为领导品牌。

现在开始寻找一下你的竞争对手哪些地方还不是最好的，你可以比他好 10%，世界上没有任何一件事情是十分完美的，就算再好的东西也可以改善，改善也是创新的一个环节。

我经常问我公司的伙伴：“你觉得我们训练上哪里最好？管理上哪里最好？服务上哪里还可以更好？”都是一样的道理。

不怕你创新，就怕你创新的速度没有别人快，以前经常有一些年长的人，非常关心我，看到我一直努力地想成功，梦想很远大，他们觉得非常不实际，于是他们劝我放弃，他们最常跟我讲的话是：“我过的桥比你走的路还多。”事实上我认为我并不是不切实际，只是我的思想比他们超前，因为

时代在变，环境在变，观念也要跟着变，我觉得他们说得很
有道理，他们过的桥比我走的路还多，可是他们过去过的是
独木桥，现在的桥是非常现代的大桥，以前他们走的路是石
头路、小泥路，而现在我们走的路是柏油路、宽大的马路，
是不一样的。更何况他们过去走的桥早就拆光了，假如他们
观念还不变的话，他们到那边很难找到他们过去走过的桥
了。

请把你的思想拿到现在，甚至放到未来，把眼光看远一
点，看看 5 年后 10 年后你将过什么样的生活，不要只看以
前，不要相信老古板告诉你的话。假如他们的思想是对的
话，那可能是对于他自己，因为他要的生活是与他不一样
的，要相信成功者，他就是已经拥有你要的结果的人。

同时你千万不要告诉别人：“你过的桥比别人走的路还
多。”当然，你也不要相信这句话。

69、永远多走一里路

《思考致富》的作者拿破仑·希尔之所以成功，就是因为
他知道比别人多走一里路，他愿意花 20 年时间去付出，甚
至为了完成事业与爱人离婚也在所不惜。

他不断强调要不断地多走一里路，这是他访问完世界
500 名知名的成功者得出的结论，然而这个观念到现在依然
适用。

我所见过的每一个成功者，他们永远都比别人多走一里
路、二里路、三里路，甚至十里路，假如必要的话他们愿意
多走一百里路。

现在开始请你比别人晚睡一小时来阅读，早起一小时来行动，打电话拜访顾客、做计划；当别人拜访 10 个顾客结束，请你拜访 11 个、12 个……当别人下班，请你继续加班，留下来多做一些事情；当别人出去玩的时候，请你找一个安静的地方来阅读，甚至上课；当别人想放弃的时候，你多坚持一点；当别人走累了，你多走几步路，这是自古以来古老的成功秘诀，你我应该永远都比别人多走一里路。

70、凡事讲速度

假如可以走路到北京，也可乘飞机到北京，也可坐火车到北京，请问你要坐哪一个？要是我当然坐飞机，因为它快，节省非常多的时间。

当然，坐飞机比较贵，可是时间大于金钱，世界第一的营销大师亚布罕，他开的 3 天课程教别人市场营销，学费收 75000 美金，当别人看到 75000 美金的时候都觉得贵。

他过去 25 年当中，做过四百种不同的行业、一万家公司顾客，他花了 25 年的时间整理出来的市场行销的经验，放到 3 天的课程来教给你。他说：“可以有两个选择。第一个，就是你花 25 年时间去研究一万家公司、四百种不同行业，然后你可学会；第二个，就是你花 75000 美金上我的课程，学会我 25 年的经验。”请问你愿意选哪个？我当然选择上课比较快，因为学会这些知识以后，25 年后赚不回 75000 美金吗？当然不可能！

所以，时间大于金钱，假如你可以用钱买别人时间的话，何乐不为？

现在已经不是 70 年代、80 年代，现在是 21 世纪，你知道 21 世纪比的是什么吗？21 世纪已经不是人才对人才了，人才竞争那是 90 年代企业的说法，21 世纪比的是人的速度，是谁比较快争取时间，这绝对是 21 世纪成功的秘诀。可能中国大陆现在还没意识到它的重要性，然而这方面的信息晚了，并不代表它不存在。我经常到世界上很多的地方去学习，考察每一个地方的企业及文化，了解世界的趋势及秘诀，你一定要相信我所说的话，无论如何你要快。

我今年 23 岁就能写这本《非常成功学》，这在过去是很少有人做到的，但是在未来这样的情况会越来越多，因为未来讲究一个字：快。

假如你非常年轻，你比我还年轻，现在正在看我的书，当你毕业以后你就可以有相当多的知识供你创业了，然而那些年纪比较大的人，他们如果不求快的话，他们的未来可能就会被别人淹没了。你看到这里，我感觉你非常幸运了解这个观念，成功最重要的秘诀，就在于别人还不知道之前，你先知道了应该知道的知识及秘诀。

假如你听懂了，现在就请你快、快、快，在最短的时间拿出最大的行动，比别人多走 10 里路，快速地学最新的知识，大量地行动，你会发现在短短的时间内你会超越所有的人。

7/1、弄清楚目的和手段

很多人做事情的时候，没有搞清楚他做事的目的是什么，于是他所采取的方法就不能达到目的，然而他却坚持用

他的方法去做，结果不但实现不了他的目标，同时还浪费了很多时间。

我们一定要搞清楚目的和手段是不同的，因此，为了达成你的目的要做你应该做的事情，而不是为了做你要做的事情才去做它。

我听过一个故事，有一位父亲，看到隔壁邻居的女儿嫁给别人，出嫁 3 个月后哭哭啼啼跑回家，说丈夫不要她了。然后这个女孩子的父亲问她：“那你有私房钱吗？”她说：“没有人财两失，得不偿失！”

当她的邻居看到这事以后，非常害怕，因为他也要嫁女儿了。他在女儿嫁前告诉他女儿说：“你千万不要像隔壁邻居的女儿一样，你嫁出去以后一定要努力地攒钱，把私房钱收起来，到时候被甩掉了，才不会人财两失。”他女儿记住了他说的话。

于是出嫁以后她把丈夫家里的钱存在枕头底下。几个月以后，她丈夫仍然对她好，可是，有一天她丈夫的妈妈发现她存私房钱，于是她的丈夫非常生气，就问她：“我对你这么好为什么还存私房钱？你不信任我吗？”因为这件事情跟她离婚，把女儿赶回家。

回家的时候他父亲看她离婚了，第一句话问她说：“钱都带回来了吗？”他女儿说：“爸，我当然把钱带回来了。”他父女俩非常开心！

我觉得这是非常愚昧的事情，嫁出去的目的就是让她生活得更好，婚姻更美满，不是要存钱，然而他父亲心里想的是存钱只是保障她的生活而已，但是却本末倒置。不要为了手段而手段，为了方法而方法，不要错把手段当目的。

弄清楚你做事的目的，到底要达成什么样的目的，有没有更好的方法可以达成。做哪些事情能更快达成目标。因为

一切事情是为了实现目标。

7/2、比任何人都努力

很多人都希望用最简单、最省时、最省力的方法赚更多的钱并且成功，但是他们不努力工作，我觉得这非常不可思议。

只有努力工作才是成功最快的捷径。

我研究过很多成功者的传记，当你问任何一个成功者他成功的秘诀是什么？他一定会告诉你：“比任何人都努力”。如果你一旦成为台湾“经营之神”王永庆的公司的一员时，他会立刻告诉你，比别人努力一倍。

我看过《李嘉诚传》，书上说：“成功秘诀是比别人努力二倍。”

日本首富堤义明说：“假如你要成功，要比别人努力三倍。”

你问我的老师陈安之成功秘诀是什么？他会告诉你：“你要比别人努力四倍。”

问世界首富比尔·盖茨，他会告诉你：“比别人努力，然后找一大群努力的人，来一起帮助你工作。”

所有成功的人士都了解努力就是成功致富的捷径，也是成功必须付出的代价，假如你不愿意努力就想成功，我个人认为是不可能的事。

我个人非常爱看成龙的武打片。有一次在台湾我的朋友遇到成龙，当面就问成龙：“你的成功秘诀是什么？”成龙当场愣了一下，心想，怎么会有人问他的成功秘诀，最后成龙

想了一下，立刻说了两个字：“努力！”“我拍每部片子不但没有替身，甚至有时在零下 20 度往冰海里跳，挑战高难度。”挑战人类最大的极限，从高山上跳下来，从高楼上往一楼跳，什么动作都做过，他身上几乎到处都受过伤，骨头断过，脑袋碰过，他就是为了每件事都做得更好。

于是我买了一本《成龙自传》看，他从 7 岁开始学武打，今年已经 40 岁了，努力 30 几年才在世界占了一席之地。所以你不努力，你跟他的距离更大，假如你奋斗了 10 年、20 年你还没有成功，请继续努力，努力 30 年你也可能跟成龙一样非常成功。请记住，努力就是成功最快的方法。

只要你有这样的心理，加上你的行动，你一定会成功。

有一位保险推销员叫甘道夫，他是全美十大杰出业务员，也是历史上第一位一年业绩超过 10 亿美元的保险业务员。

我非常想了解他的成功秘诀，发现他销售人寿保险，每天清晨两点就起床，到晚上十点才回家。他几乎每周工作 7 天，每天工作 17 个小时，他做保险业务几十年都是这么做的。他的太太说过：“当甘道夫死后，我会在他的墓碑上写：当其他人睡觉时，他仍然醒着。”

我想假如你是推销员，你就会发现你有多么的惭愧，因为你想成为杰出的推销员，可是却不努力。这样的想法已经有多久了？努力工作，这是我知道的惟一方法，以百分之百努力向前冲刺。

注意，成功没有捷径，而是锻炼出来的。不是小付出，小努力，就会成功的，你应该加倍努力，双倍努力不够，就三倍，甚至十几倍，只要比任何的竞争对手都努力，你就一定非常有自信，因为你一定会超过所有的竞争对手，迈向成功的顶峰。

73、服务人群是成功者都在做的事

我们的伟大领袖毛主席之所以当主席，因为他在服务人群。

因为每一个成功的商人之所以成功，并不是因为卖了东西赚了钱，而是他卖的东西对人们有贡献，人们需要它，他也是在服务人群。

假如你想成为优秀的推销员，请记住，你永远需要服务人群，服务人群是成功者都在做的事情。就算你是个上班族，你也是在服务别人，每个人在这个世界上都必须服务别人。然而谁赚的钱多就看谁服务的人比较多？谁服务的品质最好？有多少人需要他的服务？他愿意去服务多少人？

一个企业成功的三个秘诀就是：服务，服务，服务。

“为人民服务”，这不是一句口号，这是成功的秘诀。我们经常在很多政府机关看到这几个字，可是不经常注意它。我想再给你讲一次：“为人民服务是成功的秘诀。”不相信你就去问成功者他们在做什么，你就会发现你得到答案了。

所以现在赚不到钱只有两个原因： 是你服务的人数不够多； 是你服务的品质不够好。

从现在开始增加你服务的人数。

7/4、你的服务做得好吗？

IBM 公司总裁说过：“我们公司的使命就是给全世界最好的服务。”他们非常了解如果服务做得好，企业就会赚钱。

我在国内买东西时候经常看到很多服务小姐正在聊天，当我去买东西的时候她用非常不耐烦的眼神看着我，我问她某件物品多少钱的时候，她就更不耐烦地告诉我：“126 元，买不买？”我感到非常奇怪，她为什么这么对我？我拿钱来买东西，她们难道不知道吗？使我很失望。

有一次我选购一架照相机，觉得有一家商店的品质非常好，而且便宜，于是我决定去买，在最后要买之前，我问他一句：“如果褪色可以换吗？”这家店的老板破口大骂，口气非常难听，他说：“褪色关我屁事！”于是我立刻到别人家去买，甚至花的价钱比原来贵好几百块我都愿意。

我们经常说：“顾客就是上帝”，可是我感觉这些人只是把这句话当做口号而已。

在日本，售货员就非常尊重他们的顾客，所以他们告诉你顾客就是上帝；在美国，售货员也非常尊重他们的顾客，所以他们告诉你顾客就是国王，然而这句话为什么在我国就没有了呢？经过我研究后，发现日本人信基督教的人非常多，他们非常相信上帝，也非常尊重上帝，每天都要祷告，然而在中国可能信基督教的人比较少，中国人不信上帝，所以他们也不认上帝，所以当你说“顾客就是上帝的时候”，他们脑海中没有这样的认知，所以他们当然不能对顾客尊敬。

从现在开始不要说“顾客是上帝”，这对中国的企业服务越来越不适应。后来有人告诉我可以告诉他们“顾客都是父母”，因为中国人孝顺，后来我发现中国人也有与父母吵架的，所以还是不行。其实我认为任何口号都不重要，重要的是你有权可以赚，是因为顾客来消费，假如从明天开始，每个顾客都不来你家购买产品，我想老板也不会给你开工资的。

服务态度不好，企业效益就不好，这就是众多人下岗的原因。

我打电话订过很多宾馆房间，因为我时常要外出演讲，需要事先订房，以免没有地方住。可是我打电话预约房间的时候，总机小姐接起来让我稍等一下，等了很久没有人讲话，于是电话自动断掉了，像这样的服务，电话断了一次，我再也不会打第二次了。于是我想很多宾馆的生意不好，他们的员工开不出工资来还在抱怨：“公司管理不当！”甚至抱怨竞争太激烈，一直到他们下岗了还不知道是他自己赶走了要发薪水给他的人。

假如我刚才讲的事情发生在你身上，你一定会有同感，假如你就是我讲的服务员，或者是我讲的企业，我相信，你的成功是非常困难的。

当然我也有好的经验，只是因为我在国内遇到的非常好的服务非常非常少，几乎没什么印象，然而大部分都是服务非常差的，我在这里举的例子，希望你不要犯同样的错误。

但是，假如你认为只要不犯这些错误，就能竞争成为世界级的企业，世界级的公司，赚到非常多的钱的话也是不切实际的。你只能维持现状，如果你到过国外，享受过国外的商人对顾客服务的话，你就会知道；假如你没有享受过超群的服务，当然你就不知道，所以多去外面走一走，多去一些

五星级大饭店消费，有了真正的见识，你才会有知识，有了知识你才会有胆识，才会帮助你更成功。

最后我告诉你，服务态度不好的人，应该下岗，因为你赚的是顾客的钱，你服务不好，顾客为什么要给你钱，你不但在毁灭自己，同时还在妨碍同事工作，因为顾客花钱来消费，不但给你发了工资，也给你的公司发了工资，也给老板发了工资，然而你态度不好，话说得不礼貌而得罪顾客，而他再也不回头，不但他再也不回头，同时他出去告诉很多人你的公司服务不好，出去之后一传十、十传百，你得罪一个顾客，相当于得罪一群顾客。

开发一个顾客是多么的不容易，可是保留一个顾客更困难，而且得罪顾客的速度是非常快的。一个接受过满意服务的顾客，不一定告诉其他人，而接受过非常恶劣态度服务的顾客，一定会大量地告诉他的朋友。

到底你是要选择成功还是失败？赚钱还是赔钱？到底要选择生存还是下岗？假如你不能从现在开始改变你的服务态度，你不能改善你公司服务的话，迟早会失败的。

7/5、要做就做最好的

成功的人、赚钱的人他们都能想办法做得比别人还要多，比别人还要好，永远比他的竞争对手提供更好的服务，更多的商品。

你要永远记住，做的要比最好的还要更好，因为你只有把每件事做的比第一名还要好，你必定会成为最顶尖的那一位。

世界上百年老字号的公司很少，然而有一家企业叫做“奇异公司”，它们的寿命已经超过 100 多年。奇异公司的总裁杰克·威尔许曾经说过：“奇异公司旗下的每一个部门，每一个事业体都要在市场上成为第一名。假如不是第一名的话，我就必须让它结束，我们公司不允许成为第二名的事业。”连世界首富比尔·盖茨都曾经说过：“假如我要学习的话，我要向奇异公司总裁杰克·威尔许学习。”连他都要向杰克·威尔许学习，可见杰克·威尔许是多么杰出。

我想成功的人一定有他成功的道理，我在国内演讲，认识很多朋友，他们都经常来找我，说要做一些生意，也许是我从来没有接触过的领域，或者新的事业，但是我没有答应他们。不是我不愿意做这些生意，而是我认为要做就做最好的，当我没有把握超越第一名时我就不要去它，因为我对第二名没有兴趣。

我不断地集中精力在我的演讲事业上面，提供最新、最好的信息，不断地学习更多更棒的方法，用在我的身上，然后教给其他人，同时我也从演讲开始迈入写作的行业，希望写出一些非常不错的著作，让没有听过我演讲的人也能获得成功。因为我认为要做就做第一名，否则我就不要做。

我也立志我一定要提供一套最好的课程，提供能够帮助别人成功的系列产品，来帮助每一个想成功的人。

记住，成功的秘诀就是做的比最好还要更好。

76、要做就做别人做不到的事情

我认为在市场上竞争，要想成功，要想成为最顶尖的，

你就必须做别人做不到而且不敢做的事情。

迪士尼乐园的创办人迪士尼说：“只要你能做别人做不到的事情，这样你就没有竞争对手，因为你做得到而他们做不到。”

迪士尼能够成为全世界最大的儿童乐园，这是他成功的原因，我非常相信这句话。我之所以在这么年轻的时候能以演讲的方法来帮助别人，从事我的事业，很多人感到不可思议。甚至有人告诉我说，我是全世界最年轻的潜能大师，然而我认为我成功的秘诀就是永远做别人做不到的事情。

我每场演讲几乎都能在短短的时间内帮助很多人改掉二十几年的坏习惯，如：忧郁症、恐惧症、缺乏信心、不敢上台讲话等。我每一次演讲的现场几乎都可以帮助五六十，甚至上百人当场建立自信心。

我演讲到半夜两三点，不断地解决每一个人的问题，而且这样能持续 3 天。我不但自己在演讲，同时我还飞到世界各地听演讲。我每个月出国去上世界顶尖大师的课程，一直到现在这个习惯没有改变过，我投入金钱，在我创业第一年，就花了人民币三四十万，而这只是上课的学费而已，不包括创业基金。

这就是我非常敢于突破我自己外在条件的差异，我不害怕年纪比别人年轻，我打破了中国人嘴上没毛，办事不牢的观念。

很多人跟我学习推销的秘诀之后，他的业绩立刻增长，收入也立刻增长几倍，这是他们从来没有过的经验。

我认为在事业中要成功，永远要做一些别人做不到的事情，这样，你就会在市场上没有任何竞争对手。

77、每一件小事都要做得最好

小事情的累积会变成大事情，如果每一件小事都做得非常好，就会做成一件大事。

目标之所以会完成，是因为它累积许多小目标。每一个小目标在完成的时候，都是非常容易的，但是一旦累积起来，你就可以实现一个大目标。

所以，你把事情分成许多小工作，你就会发现你没有完成不了的事情，假如你把目标分成许多小目标，你就会发现你没有完成不了的目标。

没有实现不了的目标，只有分割不够细的目标。

然而，当你知道每件小事该怎么做的时候，你就应该把它做得更好。把小事情做好是件非常容易的事情，可是也是非常容易忽略的事情。

就像我在上课的时候经常向我的学员发问，然后我给他们提供一些解答一样，这看起来是件非常小的事情，可是我愿意把它做得最好，所以我的演讲对我的听众才有震撼力。我每一次开课的时候，一开始就让他们发问，他们就不断地问，不断地问，一直问到他们问不下去为止。记得有一次我们开课，他们不断地问，我就不断地回答，从晚上开始竟然问到了早上，上到第二天清晨 6 点才结束。之后这些人都去上班了，没有回家休息，可是他们一天都非常兴奋，因为我坚持要把这件事做到最好，无论如何要提供最高品质、完美的服务，要让每一个人达到最好的效果，这才是我演讲的目的。

假如你抱着这样的想法，把每一件小事都做得完美的话，你自然会成功的。

78、做什么要像什么

我们经常看到很多银行家，他们的穿着都是给人信赖感，穿西服扎着领带；我们看到市场上卖鱼的经常穿着雨鞋，然后穿个汗衫，带着手套。

假如掉过来，一个银行家穿着雨鞋，穿个汗衫，手上带个手套，脏兮兮的样子，你敢去这样的银行存钱吗？假如卖鱼的在市场上穿着西服，扎个领带，穿个白衬衫，你敢买他的鱼吗？可能你觉得他的鱼不太新鲜，因为做什么就要像什么。

行销就是行销一个印象，良好的形象会带给人一个良好的印象，尤其是第一次见面。第一印象只有一次机会，没有第二次，所以每个人都要研究你给人什么样的印象？给人什么样的感受？希望别人看到你以后有什么感觉？别人在跟其他人在一起的时候，会如何谈到你？把这些仔细规划好之后，你才能达到给别人良好的第一印象。

你所要做的每一件事情都是事先设计好的。很多人他们参加很多委员会，参加很多协会，甚至不断做一些奉献社会、回报社会的事，比如抗洪抢险，捐助希望工程等，他们都是要累积一个良好的形象，在社会上有一个良好的声誉。由于他们的形象与他们的举止是一致的，所以才会有更多的人认同他们。

举我自己为例：我希望让别人感觉到我非常朝气、有活

力，同时又很有专业水平，所以我在搭配西服的时候都会朝着这个方向努力。同时我在演讲的时候通常会举很多例子，让他们了解到我对这个主题非常有研究，因为我花了很多时间收集这些信息，并且证明行之有效。同时我也要分享一些我自己成功的经验，当他们知道这些方法是我实践过的方法，他们都愿意去尝试，因为他们知道我没有把他们当做试验品，所以他们对我非常信赖。

每个人都必须建立自己的形象，你希望给别人什么样的感觉？你现在就应该设计出来。假如你现在无法设计出来的话，你在外面与人谈判的时候也许会破裂，你在销售的时候也许会失败，你在领导的时候也许无法建立你的权威感。

我只能告诉你，形象就决定你成功与否。建立良好的形象可以快速提高你的声誉与知名度，不良的形象会立刻让你的生意失败。你要选哪一个？你自己决定。

79、丰富的资讯造就绝佳的决断力

一个人一定要有正确的判断力，一定要做出最好的决定，达成最好的结果。

然而我认为一个人决断力如何，来自于他丰富的资讯。你要研究你的资讯够不够完整？够不够好？世界顶尖激励大师金克拉说：“假如你要买房子，你就要先看过 100 间房子再说。”

最好的资讯一定要收集得非常完整。到底应该多齐全呢？最起码要知道的都应该知道，决不要妄下决定，胡猜乱想。

最好的资讯在哪里？我已经讲过了，都在最顶尖人物的脑袋里面，不接近他就无法了解他，不跟他学习就永远学不到。

所以，我经常鼓励我的学员发问，因为一个人的头脑在思考一个问题的时候，往往想的不一定正确，当他在课堂上问我的时候，效果非常好。

中国人时常讲“货比三家不吃亏”，这是非常有道理的。你只看过一本书是不可能了解成功秘诀的，就像我以前在学潜能开发时，看过几本书，就感觉非常兴奋，以为找到了所有开发潜能的答案。可是后来我看了下一本、上了下一个课程才发现我又推翻了我以前的想法。假如你只上了一次课程，就说你了解了成功致富的方法，那是不可能的；你只见过一次大师你就懂得这个行业，这是天方夜谭的事情；你只掌握片面的资讯就能致富，这大概也是不可能的。

就像我经常看一些成功者的传记，不论是哪一个作家写的都买回来看。一本杂志与另一本杂志的内容大致相同，可我仍然买回来看，同一主题的录音带我往往也买回来很多种。我要了解每一个人所讲的，因为每一个人对同样的东西的态度都有可能存在差异，只有最齐全的信息才可能做出最好的判断。

所以，我认为一个人成功的关键与他的年龄没有什么关系，但是却与他付出多少代价来学习有直接的关系。

我之所以成长的快，就是因为付出了很多代价，投资在成长学习上面。比尔·盖茨每年花三个星期的时间在家里闭关自守，研究所有的信息，阅读大量的书籍杂志，只要跟他的行业有关的，他都要了解，之后才出来做公司的全年计划。

美国年度企业家选拔中曾经入选，并且得奖的一位畅销

书的作家比尔·博恩，在 29 岁就成为纽约资金交易所最年轻的分公司经理，目前企业集团利润超过百万美金。他 28 岁的时候就经营第一家连锁餐馆，而谁知道他的准备工作是从 19 岁开始的，当时他读遍所有有关连锁店的书籍，准备了 9 年才稍有连锁店的投资观念。他所做的“冒险”，所作的投资经过了 9 年的研究才敢去行动，这样做的风险是非常非常小的。

然而，你我在做任何决定的时候，不可能拥有全世界最完美的资讯，但是起码要比你的竞争对手完美，至少要让你有十分把握做出正确的判断，之后，你才能做出决定，我相信你做的一定不比别人差。

80、无止境追求完美

我在台湾上我老师课程的时候，有一个感觉，就是他们公司的每一个人、每件事情、每一个角落在我们看来都是那么的完美。我从来没有见过任何一个讲师，任何一个学校，任何一个课程，任何一次演讲，表现得那么标准过。就好像他从教室走进来的时候，不但让我们感觉非常舒服，同时也让我们感觉非常成功。

其实他们的外表看起来不但是精神抖擞，神采奕奕，同时他们从早到晚的服务，也真是无懈可击，因为每一个人都能感受得到，他们的表现超过了现场的每一位学员。老师讲课的时候所付出的知识面，是那样的广，他所说的每一个论点都是那么容易让人得到感觉，难怪他会成为第一名的演说家，他的课程虽然学费昂贵，可是仍然场场爆满，这一定是

有原因的。

我去问他公司成功的原因到底是什么？他告诉我他的成功来自于“完美标准”。

我们做每件事都应该追求完美，就像我刚才提到的，IBM公司的总裁汤姆·华森，他为公司设定的目标就是这样的。当然你们可能会说：“我们怎么会事事完美呢？”没错，事情是不可能做得样样完美，可是我们只有设定完美的标准，去让我们追求完美，才会更接近完美。

完美的追求来自你对事业的热爱，你对产品的执着，你对理念的绝对自信，以及你下定决心要成为顶尖人物的决心。

一旦你开始有这样一个理念的时候，你的事业就会突飞猛进。你会发现你没有做不到的事情，你会发现你不能接受所有不良的表现，因为得过且过的心态是失败者失败的过程。当你开始追求完美的时候，你就会发现大量的顾客都开始奔向你来，因为你是最好的，最完美的。

同时，追求完美是永无止境的，永远没有最好，只有更好；成功还要更成功，完美还要更完美。

81、休息是为了走更远的路

给自己一点休息的时间，享受你收获的喜悦。

现在有多少人为了生活，一星期工作6天，在办公桌前努力地工作，直到有一天才猛然发觉，他的工作开始让他与世界隔离；有多少人为了孩子而努力，奋斗了一辈子结果发现他们还是慢慢地离自己而去；有些人好好工作30年不曾

休过假，等到去度假时才发现自己已经走不动了，而自己以前想做而没做的事情现在有时间却做不了。

在日本，他们的经济的确在世界排在前列，然而他们的生活品质呢？有一首日本的流行歌曲恰好反映了他们一个星期的生活，歌词是：“星期一、星期一、二、三、四、五……”这段歌在嘲笑日本人工作 7 天，毫无生活乐趣可言。

假如你也是这种工作狂的话，我给你的惟一建议就是：偶尔让自己放松一下，给自己一个休息的时间，宁静的时间，有时候休息一下往往有更大的效率。

在台湾有一家非常成功的企业，当我去访问他们公司总裁的时候，他告诉我在他们公司每工作 50 分钟，就会休息 10 分钟，在这 10 分钟之内他们可以做自己想做的任何事情，而不存在任何约束。

当他给员工休假的时候，整个公司的效率反而比以前更好，我想他非常了解这个道理。

然而，最可怕的那就是那些天天休息不努力工作的人。休息是为了做更长时间地工作，休息完之后立刻要走长远的路，而不是一直休息不动，掌握好分寸。

我想自己在工作中适时给自己一些空间和时间去调剂一下，这绝对是必要的，就像我有时候外出演讲经过一些名胜古迹的时候，偶尔也会抽出一些时间去游览一下。在这个游览的过程当中我们又可学到一些新的知识，还能放松，或者交一些朋友，这都是非常有帮助的，毕竟没有人像机器人那样天天工作都不休息。

你和成功的人也不例外。

82、做事要有效率

我记得我到大陆以后，最深的印象就是办什么事都非常的难。经常去政府机构办一些事情，要等一两个星期才会办下来；晚上去商店买东西往往跑了一大圈，还找不到你需要买的东西；我告诉我公司的员工去办事，往往也不能在一定时间内达到我要的结果。

后来，我要求每一个人在一定时间内，一定要办成某一件事情。通常想要的事情立刻去做，不拖延，办不到我一定责问他们到底为什么达不成目标？有的时候，我们尽了很大的努力，可是，与我们办事的对方却不一定给你最好的配合，因为他们养成了没有效率的习惯，就好像老百姓讲的“吃大锅饭”的工作态度。经济发达的国家，他们的人民做事一定讲效率，讲究时间性。

很多事情往往过了一定的时间，再把它做好就没有用了，然而我认为效率并不一定代表急速，效率是指第一次就把事情做好，千万不要粗制滥造再回来更改，这样不是更慢吗？俗话说得好：“欲速则不达”。

只要建立起良好的计划，然后再加上行动，往往可以产生很好的效率。计划到底有多重要呢？很多人在创业的时候都忽略了这个问题，很多人在推销之前，也没有注意到计划的重要性。

有没有人在开一家工厂之后，计划让它失败？有没有人在开一家餐厅之后，计划让它倒闭？都没有。

计划不是计划成功吗？但为什么还有那么多人会失败

呢？因为他们——没有计划，没有计划就是在计划失败；没有准备就是在准备倒闭。

计划出我们该做的事情之后，千万不要等待、拖延，要立刻行动。

人 际 篇

你的成就决定于你认识了多少人，
和多少人认识你。

83、先主动帮助别人

人际关系最重要的法则就是要主动付出，因为每个人都希望得到别人的帮助。然而大部分的人都不愿主动帮忙，只要能主动先帮助别人，你就会受到欢迎，当你不断地主动帮助别人，别人就开始依赖你，就不能没有你。当别人不能没有你的时候，就欢迎你、喜欢你，你自然成为领导者，你当然人际关系会很好。

你所做的就是要让更多的人需要你，一个团体里面永远被动站在旁边等待的人，是不会受欢迎的，也不会成为领导者的，更不会有人愿意帮他们的。

宇宙有“付出定律”，当你主动付出，别人也会回馈你，这是必然的事情。想要人际关系好，就要在团体里面找到重要人物，然后主动付出，主动去帮助那个重要人物，替他做一切的事情，不管在任何团体都是一样。

我 4 年前就养成了一个习惯，每当我认识一个人，就会在我的本子里记下他的姓名、年龄、生日、兴趣、电话、地址等个人资料，最后我还一定填上“他有什么困难我能帮他”这个项目，这是最重要的。

当我一天认识一个新朋友，一年下来我就有 365 个；两年下来就有七八百个朋友接受过我的帮助而且成为我非常好的人缘。

这个习惯你也一定要如法炮制。假如你也能这样做的话，这两本笔记会对你一生中产生很大的帮助，到时你创业，不管是开个花店，或者是从政，我想都会有很大的帮

助，因为你懂得去帮助每一个人，累积你的人缘。

你在世界上的付出，就是在累积你的财富。

84、要了解与你交往的人的 来龙去脉

有一本书非常有名，叫做《哈佛大学没有办法教你的经营理念》。作者麦考梅克谈到有一个人要跟麦考梅克要一份工作，就不断地与他联系，后来有一次麦考梅克出差，住在洛杉矶的一家饭店里，清晨 5 点有人打电话给他，说想跟麦考梅克见面，并且说：“我并没有吵醒你对不对？因为我知道你每天 4 点半起床，5 点就工作。”

麦考梅克心想对方怎么这么了解自己的习惯，于是就问他：“你怎么知道我来洛杉矶住在这家饭店呢？”那个人说：“过去几个月我曾经调查过你，知道你来洛杉矶的时候住过这家饭店，而且饭店的人跟我说你每次来洛杉矶一定会住这里，因此过去 4 个月中我每个星期都打电话到这家饭店，询问麦考梅克是否到这里来了？今天打电话给你也是因为饭店的人告诉我你已经到了洛杉矶了。”麦考梅克问他说：“你为什么这样找我？”“我只想要跟你一起工作。”当然麦考梅克立刻接见了，他也录取了他。

你一定要对每一个顾客有这样的了解，对每一个结交的朋友也有这样的了解。尤其是重要人物你更应该这样的了解，然后适时提出符合他们胃口的想法，送一些他们喜欢的礼物，在适当的时候问候他们的小孩、家人，这样你在生意上一定会无往而不胜的。

记得有一次，我去一家企业为他们咨询策划的时候，见到那个老板第一天与他吃了一餐饭，后来隔天我找不到他，我问别人他去哪里了？别人也不知道，后来无意间打听到当天老板过生日，他不想告诉任何人，要独自与他的家人相聚，当时我知道这个消息的时候已经是晚上 11 点了。

“哪里有卖生日蛋糕的？”当时我买到时已经是晚上 12 点了，后来我又想买一张贺卡，但是太晚了，仍然买不到，但是我想尽了办法，把商店的人叫醒而得到了一张生日贺卡，后来我又知道这个老板属猴，于是我在贺卡上制造了一只猴子的样子，然后在上面写到：祝你生日快乐，你是最棒的！

当我晚上 2 点到他的房间门口他已经睡着了，可是第二天清晨他起床的时候发现：“没有任何人知道我过生日，为什么有人送我生日蛋糕？而且还是在这么晚的时候送来的。”虽然已经过了生日时间，可是看得出来我在最后一刻得知他的生日，又这样的用心，于是第二天他非常高兴地与我吃饭，并不断地表示他对我的感激，后来我与这位客户结交成非常好的朋友。

《孙子兵法》曾经说过一句话：“攻城为下，攻心为上”。我们每个都要深深记住这句话。

攻心为上，你应该向调查局的侦探一样，仔细地了解每一个想认识的人，因为你越能了解对方，就越符合对方的需求，他们越是喜欢你；他们越是喜欢你，越是配合你，愿意来帮助你。

记住，一个人会成功不是他很会做生意，而是因为他很会做人。

85、过河拜桥

当你过桥之后千万不要立刻把桥拆掉，否则你会被别人批评为自私自利，过河拆桥的人。

当你过了桥之后一定要回头看一眼，并且对它深深地一鞠躬。这叫做“过河拜桥”。

我要告诉你的是要怀着一颗感恩的心，对每一个帮助你的人你都要十万分的感激他。

松下幸之助全公司的员工都非常地敬爱松下，凝聚成一股非常强的向心力，松下领导的秘诀就是：要向心力，就要亲自为员工倒茶。

松下已经是日本的“经营之神”，公司里有几万名员工，资产也达到了世界前几名，然而他仍然相信这个秘诀。后来松下说：“其实你不必真去为员工倒茶，只是你一定要有这样的态度去感激你的员工，去尊重你的员工，因为他们的付出，使你有了今天。”我想，这位被世界上誉为“100年来最伟大的企业家”的人，果然是名不虚传。

我每次讲完3天的“顶尖人物”课程的时候，总是会要求我们的学员围成一个圈，然后我进去跟他们一一握手，感激他们的支持，然后再请我的助教走进圆圈里面向每一位学员深深地鞠躬，而且是90度的鞠躬，而且要向四面八方鞠躬，因为是有他们的支持我们才会有今天，因为他们的支持我们才会有饭吃。当我们这样做的时候，我的学员都感觉到惊讶！他们意想不到我们会这么尊敬他们，因为他们以前在学校上学的时候从来没有经历过这样的场面，于是他们也

都相当地感动，所以，我们的顾客忠诚度非常地大，时常上过一次我的课就不断地再来请教我们，再来报我们其他的课程。

我见过每一个非常成功的人士，他们都是一样，拥有一颗感恩的心，而且尊敬每一个人。

为什么有些成功者会拥有这么一颗感恩的心呢？我想，就是因为他们不断地付出，付出而不要求回报，因为要收获就一定要先付出。付出一开始也不一定会有成果，也许付出很久都没有成果，就像我从 16 岁开始做了很多份工作，学习了很多知识，可是到了二十几岁才开始慢慢有了一些成果和回报。很多人在工作前几个月就发现，为什么我还没有成功，于是放弃了，这实在是太可惜了，成功者不断地付出很多的代价，或者没有报酬的日子，然后使他们慢慢累积了一些经验及无形资产，他们日后能成功，所以他们感激那段日子给他们锤炼，他们保持着一个感恩的心，报答当初每一个能够帮助他的人，否则他可能仍然还不能成功。

只要你能够保持感恩的心，我觉得就算面临低潮挫折的时候，你仍然能心情平静，你要感激任何一个帮助过你的人和没有帮助过你的人，你的成功是别人造就的，千万不要因为你是领导者，你就觉得自己很棒了，就目中无人了，我认为这是不对的。

希望你能对所有的人、事、物都能保持一个感恩的心。不论如何，我相信机会的门一定会为你而开。

86、吵架要吵输

当我们学了很多知识，练了丰富的口才，在日后你也就习惯开始与别人辩论，养成得理不饶人的心态。

当你得理不饶人时，就算你吵赢了，我想别人也不会服气，没有人在吵架的时候会讲理的，不是吗？所以，你吵赢了之后，你也得不到你要的人际关系，反倒破坏了你与他长期的友谊，是不是呢？所以我给你的建议是如果你想要人际关系好，方法就是避免争论。

就算你一时不小心开始与人争论，千万记住——吵架一定要吵输。

当你吵输了之后，让对方赢，他可能开始觉得非常得意，假如你真的是有道理的或冷静了一会儿后他想一想：“其实你也是有道理的，自己可能是太过分了。”往往后来就可能对你道歉，而告诉你谢谢你让他，这就是得理要饶人。

千万要记住，做任何事情要问自己你要的结果是什么？这样做会得到我要的结果吗？这样做对我有好处吗？避免争论对你有好处，吵输对你有好处，因为别人会感受到你是重视他们的。

87、对每一个人感兴趣

每一个人一定都有优点，从他身上学一个优点对你而言

就是一种成长。我不相信有一个人在他身上找不出任何优点可以学习，所以假如对每一个人都抱着感兴趣的心理去与他交往，你会得到很大的成长并能改善你的人际关系。

当你对别人感兴趣的时候，别人同样对你也感兴趣；当你喜欢别人的时候，别人也会慢慢喜欢你。人际关系要好就不能蔑视别人，我相信假如有人对你不重视，你一定感到非常不愉快，同时你对那个人也没有好感；相反，如果有一个不断与你交谈，不断与你联系，对你相当好，同样你也会慢慢喜欢他，不是吗？

因为每一个人这辈子最重视的人实际就是他自己，每一个人都希望具有重要性，每一个人都希望在别人的心目中占有一席之地。假设你拿全体照的时候，请问你第一眼会看谁？答案当然是你自己，无论问每一个人，每一个人都这么说，所以你对他感兴趣就是表示你在重视他，你说他能不开心吗？

在我每天演讲的时候，我经常要他们站起来去与别人交谈、换名片。于是我看到很多积极的人，他们不断与每一个人交谈，花了非常多的时间，而那些人是全班最积极的人，他们也是最成功的人。

每个人都在从事人际关系的行业，推销员需要人际关系；电脑业也需要人际关系；当一个职员也要人际关系；不管你从事各行各业，你都要人际关系。所以每一个人都在从事人际关系的行业，没有一个人告诉我他不要人际关系就可以成功。我来到中国时常见到许多成功的人，他们告诉我在中国要成功，人际关系最重要。其实我认为不止在中国，全世界都一样，成功 60% 靠人际关系和与人沟通的能力。

人际关系怎样才能变得更好呢？我认为一个非常重要的关键就是一定要花时间，无论如何你要花时间与人联络；花

点时间与他吃饭；花点时间与他喝杯咖啡；花点时间打电话给他；花点时间替他挑礼物；花点时间与他交往。只有你肯花时间，就表示你重视他，因为每一个人的时间都是宝贵的。

只要你非常重视他，经常保持交往，你跟这个人关系一定好，只要不断对每一个人都如此好，你的人际关系一定好。

因为“关系”实际并不存在，有“关连”才有存在。很多人与人认识之后，换了一张名片就再也不联系，这样的人际关系好吗？其实他有厚厚的好几本名片，他的人际关系依旧建立不来，因为他们没有关连，很多人开始与人联络一二次，但是有头无尾，后来也失去了联系，所有关系也就断掉了，当然人际关系不存在了。

所以记住，不要想人际“关系”，要想人际“关连”。

当你能与各行各业每个人都有关连的时候，你与他们连在一起自然会有非常大的力量。

所以我个人经常喜欢与每一个行业的成功者交往。在与他们交往的时候，我不但先替他们做一些事情，不要求回报，同时我也很乐意经常在休闲时间与他们吃饭，就算是我们没有任何合作机会，我也愿意与别人交朋友，想办法制造一些合作机会。

一个人的成就决定于你认识的朋友，不但要重视你与别人的关系，更要重视高质量的人际关系。

就算是家庭主妇，她仍然在从事人际关系的行业，你问她需不需要跟他的家人保持良好的关系？

所以现在就请你合上这本书，打个电话给一个朋友，开始跟他谈谈，然后约定一个时间见面。接着，去主动帮助别人，制造彼此的关系，然后千万不要停止这个动作，人际关

系能够越来越好。

88、建立人缘一定要大量

你的成就决定于你认识了多少人，和多少人认识你。

只要你认识的人非常非常的多，你就会非常容易地获得成就。

或者有很多很多人认识你，就像成龙，他可能不认得你，可是当他的电影出来你仍然喜欢去看，因为他有知名度。

只要有大量的人缘，你销售什么产品都应该会挣钱的。

举例来说，我在国内第一次开课只有 16 个人报名上课，然而现在我开课，来的人越来越多，不但我的产品非常好，容易推广，我的课程相对推广起来也省了很多时间，这就是因为我已经接触了一些人缘，并且同他们保持了非常好的关系。从这一点我们可以看出人际关系仍然决定一切。

今天你跟你的顾客关系非常差，虽然你拥有全世界最好的产品，可是你认为他会买你的产品吗？可能不会，如果你和你的顾客关系非常非常好，虽然你的产品可能不是最好，只是不错而已，他也有可能要买你的产品。因为他买的是你们的关系，你对他的关怀。所以推销员最重要的就是不断跟顾客联络，建立友谊，而且持续地这么做，量越大越好。

要当一个成功的人，一定先当服务别人的人，永远记住这句话：一个人之所以成功，是他服务的人比较多。

所以一定要结交大量的朋友，并且为他们服务，现在就把这个观点深深地印在你的脑海里，这一点对你有很大很大

的帮助。

89、物以类聚，人以群分

我们每一个人都知道这句话，但就是很少仔细思考，不知道这句话的真正意义对你有什么影响。

你一定要仔细研究，在你目前生活当中你到底跟谁在一起？你希望能够戒烟，可是你要跟吸烟的人在一起，我想你可能难以戒掉；假设你希望减肥，可你跟爱吃的胖子在一起，我看可能也减不掉。

同样的，假如你希望表现得更好、更优秀，那你的朋友一定要比你优秀；假如总是跟同一群人做同一件事，你当然是跟他们差不多，你的成长就有限。

假如你有一些消极的朋友，他们说一些消极的话，做一些不会成功的事情，你因为跟他们感情好，而和他们相处在一起，你自己会越来越差。

你想非常成功，必须不断和积极成功的人在一起。

美国总统克林顿 17 岁以前，他一直在学习音乐，他的志向是当音乐家，后来他在白宫演出，表演的时候遇到当时美国总统肯尼迪，肯尼迪和他握手之后，他当时立刻改变志向，决定要当总统。

我们仔细想想，假如克林顿当时遇见的是猫王，他现在是怎样的人？

你的命运决定于你所遇到的人、你所交的朋友和你所学到的东西。

有钱人身边围绕的都是有钱人，假如你想挣大钱，但是

你身边的人都没有一个是有钱的，我想会遇到很大的瓶颈，也很难突破。

现在你身边的好朋友到底是帮助你前进还是在后退？千万要慎重选择你所交的每一个朋友，选择朋友就是选择命运。

企业选择人才就是选择成功或选择失败。选错人就注定失败，选错朋友就注定失败一生，要选就选最好的。如果你选世界一流的朋友，选世界一流的公司，选择世界一流的产品，你当然会成为一流的人。一流的人是不跟二流的人在一起的，成功的人是最不爱和失败的人在一起的。

因为物以类聚，人以群分。

90、永远要思考对别人有什么利益

在与别人沟通的时候，一定要以别人的利益为出发点，并且让他知道与你合作，他可以得到他想要的好处。

每一个人都希望为自己好，当你能够给别人带来利益的时候，就意味着是你的人际关系开始好的时候。

当你同别人的利益产生冲突的时候，你就应该不断放弃自己的利益。

当你不断地给别人带来很多利益，让别人从你这里得到好处，以后你必然会成功。

因为你要让上天欠你的情，要让很多人欠你，不要让你欠很多人。成功的人都把喜欢帮助别人当一种习惯，失败的人都希望别人帮助他，而自己不去帮助别人。

那为什么成功的人喜欢帮助别人呢？因为成功的人也需

要别人的帮助。

帮助别人的目的不是要求回报，而是因为你有能力为社会多做一些贡献，你就要这么做。

你看到有一些人正在沮丧，就应该给他一些激励；你看到有一些人不是很快乐，就应该带动他，让他更愉快；当你看到一些失败的人，就给他们一些知识上的启发，让他们更成长；你看到一些人穷困潦倒，就给他们一些书看，让他们发奋图强；当你看到一些赈灾扶贫活动，你就捐出一些钱来。你不断累积这些善举的时候，宇宙的“因果定律”就会给你回报，因为这个时候上天开始欠你的债，别人开始欠你的人情。

看看你身边的朋友有哪些需要你的帮助，你一定要主动出击。同时当你帮助别人时，一定会有很大的成就感，你会觉得你的人生非常有意义、有价值，因为你付出不求回报，这种感觉是非常快乐的。

我就经常告诫我自己，人生以服务为目的，也这样告诉我公司的学员和员工。虽然这些都是我们常常听到的话，可是我还是要提出来，因为这些对我个人有非常深刻的影响，希望你也会有同样的感受。

91、谈论别人有兴趣的话题

几乎所有的人际关系专家都会强调一点，这就是一定要谈论别人有兴趣的话题。

我们常发现，在语言交谈的时候根本不引起别人的注意力。有时只是说些客气话，然后就没什么话好讲了，这是什

么原因呢？

因为对大部分人而言最有兴趣的话题就是他自己，或者是自己最喜欢的事物，然而对别人的兴趣自己一点兴趣都没有。

如果你想在谈话中引起别人的注意和好感，就必须谈对方有兴趣的话题。

所以在你与别人见面之前，务必先要了解这个人的兴趣是什么？在他办公室时，注意他办公桌上的照片、墙上的奖杯、奖状，或者是在他平时的谈话中了解他的兴趣。当你一旦发现共同点的时候，或者是你了解的事情，就不断地与他谈这个话题。你只负责做一件事情就是发问，然后倾听，不断地让他谈，说不定见面一个小时，几乎有 50 分钟都是他在讲话。当他讲完话的时候，还会告诉你：“哎呀！我真是太喜欢你了，我真喜欢和你谈话，你口才太好了！”你会发现即使你没说什么话，他也会说你口才好，这只是因为她们喜欢跟你谈话。

你要引导别人说出他最有兴趣的话题。

92、信赖是人际关系的开始

人与人之间的交往最大的障碍就是不信任，因为彼此都不信任或猜疑，造成关系不融洽。

我在台湾一家公司当销售员的时候，公司曾经安排我们参加训练课程。这个训练课程的老师告诉我们要彼此信赖，公司要有团结力，就要对每一个人有信赖感。于是他让我们闭上眼睛，双脚挺直往后倒，很多人往后倒的时候，生怕摔

到地上不敢倒，但是往后倒你才会发现有公司的伙伴在拦截住你。当我们训练完人际关系的课程时，全公司的感情非常好，每天走进公司看到同事都会彼此打招呼，还会对他说一声“我爱你！”每天早上开完会的时候，大家全都会彼此拥抱，这种感觉是在外边找不到的，任何一个公司我都没有见过有这么高的凝聚力与向心力。于是在这一年公司创造非常大的营业额，我也从此学到了：要让别人信赖你，你要相信别人。

曾经有人说过：“要让别人说真话，只有一个办法——信任他。”我觉得非常有道理，假如别人不愿意相信你，你会觉得说真话也没有用；假如有人非常非常信赖你，我想你也会以真诚的态度回报他，不是吗？

领导者也是一样，要想让每个人成为你亲近的好帮手，就要信赖他，信任就是他发挥才能的关键，所以我认为信赖是人际关系之本，信任足以用人。

你不妨试试看，信任每个人，把他们当做最好的朋友，然后看看别人怎么回报你。你会发现别人会待你越来越真诚，因为大部分的人都是活在别人的希望之中，当你信赖他们，他们也不会让你失望的。

93、真诚地赞美别人

人都喜欢赞美的话，人都是希望被重视，任何时候你一定要经常讲一些赞美别人的话，而且是真诚的赞美。

赞美的力量是非常大的，它会鼓舞一个人的士气，会让一个人更心甘情愿地做一件事情。

我以前经常到很多政府机关办事情，但是替我办事的服务人员，因为一整天面对太多麻烦的事情，所以他们的态度都不是很好，服务效率很差，甚至我办一件事情往往要跑好几次，都办不成。有一次我到机关的服务窗口去，见到一位先生，我先问他：“先生，你在这做多久了？”他疑惑的态度说：“做了4年了，有什么问题吗？”一开始他显出一副很不耐烦的样子，可是我对他说了一句话，我说：“今天我有一个非常大的发现，就是这个机关里面，我发现从头到尾你做事情最卖力气。”

当我说完这句话，我发现他的眼神立刻变得非常有精神，于是我补充：“像你这样有工作精神的人，我真希望每次来办事都能遇到。”

于是他很高兴地跟我说：“你太客气了！”

然后在短短5分钟之内，给我办了所有的手续，甚至跑上楼又跑下楼的去了3次为我服务，当我离开之前跟他说了句：“我真的很感谢你！”于是我看到他帮下一个人做事的时候，仍然是这样的态度，后来我才发现原来他工作4年多了，几乎没有被别人这样称赞过。

一般人都是很吝啬称赞别人的，所以大部分人也就不听不到对自己称赞的话。假如你经常和别人说：“你今天看起来非常的漂亮！”“你打的领带非常帅气！”我想这样会让别人非常非常喜欢你的。

赞美也是建立信赖感的方法之一，但是记住赞美千万要真诚，而且发自内心，不能说虚伪的话，只要发现他有什么优点，就真诚地告诉他。

我在公司里上课的时候就经常对我的助教说一句话：“你是最棒的！”或早上开会的时候，我也以这样的话鼓励他们，我几乎对每个人都说过：“你是最棒的！”在他们表现好

的时候，我也对他们这样说。

当我发现他们听到这句话的时候，不但非常高兴，工作士气非常高，而且也越来越愿意跟我谈心。也许一开始不习惯这样对别人称赞，怕别人骂你虚伪，可是只要你愿意坚持下去，这个习惯也就慢慢养成了，毕竟每个人都喜欢听到赞美的话。

假如你只做两三天就不这么做了，你便是虚伪；假如你坚持做一辈子，你就会认为做人非常快乐，每天赞美别人一句，就像做一件好事情，因为会让一个人整天都心情开朗，在团体中你也会越来越受到大家的喜爱。

94、世界上没有不好的人，只有不好的心态

有人在与别人沟通的时候，彼此意见不同，或者发现别人做错事，就对这个人勃然大怒，然后开始恶言相报，进行人身攻击，弄得人际关系很紧张，这样的现象是经常发生的。

想要改变这个现象吗？你要具备一个信念，那就是“世界上没有不好的人，只有不好的心态。”

一个人做错事情或者没有做到你的要求，或者是你对他不满意的时候，实际你对他不满意的是心态，但是他这个人跟他所做的事情必定是两码事。

不要对这个人进行人身攻击，也不要否定这个人，只要他心态能够改变，他做的事情能够改变，他的行为自然也就改变。

因为我们经常发现我们对别人说错了一些话，然后开始后悔，其实他也不想这样，与其事后后悔，不如当初心平气和，处理好人际关系，这是世界级沟通大师共同具备的信念。

95、没有关心何来开心

有一次，在我举办的成功学课程上大家都在努力学习成为顶尖人物，有一个学生举手发问，她问我：“杜老师，我的女儿不听我的话，我无法管教好她，我担心她以后会变坏，我该如何做？”

我立刻问她：“你希不希望开开心心过一辈子？”“当然希望了。”

我说：“你的女儿一辈子都不听你话，到处做坏事，请问你会开心吗？”她说：“不会。”

“她在小的时候你关心过她没有？”没有”。我说：“没有关心，何来开心？”

门也要先关才有打开；开车也是要先关后开，你想要开心过一辈子，先去关心别人，你不关心别人，他怎么会让你开心呢？

各位朋友，请你现在开始拿出一些关怀，开始付出，去照顾好你身边每一个人。

在我每一次课程中，无论是教推销员推销，教领导人领导，还是教顶尖人物成功的方法，我都要求每一个人一定要去付出关怀，来照顾别人，这是一种发自内心的感觉，然后表现在具体行动上。如果你是推销员，请你关怀你的顾

客，不要一天到晚只想到自己的佣金；如果你是上班的职员，请你关怀好你的老板，不要只想着自己的工资及下班时间；如果是家庭主妇，关怀我们的子女，不然的话他们就会不听你的话的；请你关怀好你的另一半，否则会天天吵架；请你关怀好你的父母亲，因为他们也在关怀我们；请你关怀好世界上每一个值得你帮助的人。假如每个人都会这么说的话，全世界彼此都会过得更好。

有一个非常成功的人士讲：“假如你还不够成功，那就表示你未拥有足够的爱。”

我想他所说的爱是一种大公无私的爱，的确，假如有一人他没有给予足够的爱，必定会很难成功的。

我访问过无数成功的人士，他们都很在乎他身边的每一个人，从他的另一半，到他的每一位员工，甚至是陌生人。后来我的确发现假如一个人他真的拥有足够的爱，他想不成功都很难。

96、要记住别人姓名

这个世界上最悦耳的声音是什么？答案就是自己的名字。

一个人最喜欢听到的就是自己的名字。

假如我们在一个嘈杂的环境中，就算有人小声的叫我们，我们也对它很敏感的，不是吗？当别人在叫自己名字的时候，不管他是谁都会有一种特殊的感觉，会感觉自己很重要，尤其是认识不深的朋友，如果他能记住你的名字，你会感到他很重视你。

我不断地强调每一个人都在从事人际关系的行业，虽然你不需要刻意去记住别人的名字，但假如你能记住的话，别人一定会对你刮目相看。

一个心理学家说，你必须在沟通的前 5 分钟说出他的名字 5 次，假如你能够这样做，对方的信赖感会大大增加；当你能喊出他的名字的时候，他会觉得他自己非常的棒。

以前，我经常见到很多人，到处去演讲，后来在一些重要场合遇到这些人的时候，有时候我真的叫不出名字，然而他会记得我，这时我感到非常尴尬，尤其对方是重要人物的时候，不知道你有没有这样的感觉。

我去上了一个记忆的课程，里面就教到了记住别人的名字的一些方法，于是我学会了记住别人名字。当我与别人见面的时候，拿他的名片的时候，默念他的名字，然后在与他沟通的时候，叫出他的名字，后来我发现每一个与我交谈的人都非常开心。

尤其是上过我课好几次的学员，我能够在几个月后叫出他的名字，知道他什么时候来，坐哪一个位置。

记得在哈尔滨记住了一个学员什么时候来上课？坐在哪里？跟我说什么话？后来与她见面的时候，她认为我会忘掉她的名字，可是我全部都讲出来了，她非常惊讶，不断地称赞我的细心。

事实上我到目前为止，我所见过的学员，交谈过的人，实在是无计其数，然而真的要记住每一个名字不是一件非常容易的事情，但是见的人越多，就越要记住他们的名字，当我记住一个人的名字的时候，我在他们心中的信赖感就不断提升。

学习这个技巧将会大大提升你的人际关系，尊重每一个人是非常重要的，重视别人等于重视自己。

97、不批评、不抱怨

人际关系中最大的忌讳就是批评与抱怨。假如你看一个人非常不顺眼，而他对你也没有好感，你在第三者面前不断批评这个人，试想：这些批评的话怎能不传到那个人的耳中呢？

当传出去之后，他就对你越来越没有好感，于是双方都在第三者面前不断地批评对方，话也不断传到对方耳中，人际关系越来越紧张。

在第三者面前批评别人、抱怨别人，都会被别人看做是虚伪的人。

假如你有建设性的批评，你就应该当面对一个人讲；假如你想要改善人际关系，你就必须要记住绝不批评、绝不抱怨任何一个人，也不在任何人面前说别人的坏话，这是确保良好的人际关系的原则之一。

我们不但要这么做，同时还应该在第三者面前多讲别人的好话，赞美某一个人的优点，然后也会传出去。

如果你跟某人不好，也在别人面前说他的好话，他对你会慢慢有好感。

当你不断地在第三者面前说每一个人好话的时候，大家都会非常喜欢你，也都乐意与你在一起。

记住，说的话都会被传出去，无论是好话还是坏话，既然要传就传好话，一句好话会让人高兴得 3 天 3 夜睡不着，然而你说错一句话，会让人恨你 3 年。

这个世界上没有人喜欢听抱怨的话，因为抱怨问题并不

能解决问题，抱怨一个人并不会让你与他关系更好。

说话一定要积口德，当你能够不断地在世界上种下好的种子，将来开花结果，得到的是你想要的人际关系。

98、广结善缘

美国有一所大学的企业管理课程当中，对学生出了一道问题非常的独特，这个问题就是“你应该搭乘头等舱旅行的理由”？

然而当学生非常渴望知道答案的时候，答案的第一个理由居然是“人”。

在头等舱里有机会结下难得的友谊，而在经济舱里很难寻到的。坐头等舱的人，想了解为什么其他顾客愿意多花 20%—30% 的费用来换取喝香槟以及比其他旅客早 20 秒着陆的权利。

因为坐飞机的旅客通常是一些希望做事有效率，能够节省时间的人，而当中居然有些人愿意比别人花更昂贵的费用，来换取更好的享受及快速上机、下机的权利。如果是长途的旅行你坐头等舱可以结识一些成功的人士，然后建立一些非常珍贵的友谊。

我记得我以前都坐经济舱，后来有一次经济舱的票卖完了，我只好搭乘头等舱，当时我还认为这是浪费。后来，只是短短的一个小时的旅途中，坐到我旁边的一位女士与我聊天聊了很久，她告诉我，世界各地都有她的企业集团，后来她给我留下了电话号码及姓名，希望我下次能够与她联络，我知道当时这一个理由的价值就已经超过了我所花的机票

钱。

你应该经常广结善缘。

99、看你如何对待小人物，就知道你是不是大人物

我看到很多人学了一点知识，有了一点点成就，甚至还没有什么成就的时候，态度就已经显得非常骄傲了，在任何地方与人交谈都是一副趾高气昂的样子，不断地强调自己的成就，用压低别人的姿态来显示自己与众不同。

当他们讲完许多话显得非常有成就的时候，我不知道这到底对他有什么好处，因为他除了显示自己能干之外，一无所得。

我的意思就是说，真正越成功、真正越有见识的人，你就应该知道谦虚地对待每一个人，因为稻穗长得越高、腰就越弯，真正成功的人都是这样做的。

大人物对待小人物是非常客气的，假如你看不起一个人，你就在告诉别人，别人也看不起你。

其实谁都可能在未来帮助你，如果你能够对待小人物和对待大人物采取一样的态度，别人一定会受宠若惊，这时候他才晓得你真正是个成功者。

100、成功靠别人

从前有人告诉我，成功掌握在自己的手上。

当我听了这句话之后非常努力认真学习，不断地认为只要我愿意去做，总会成功。然而过了四五年我仍然没有成功，后来我去研究成功的人到底是不是真正靠自己？

不是，成功是靠别人的支持，是掌握在别人的手上。

为什么成功靠别人而不是靠自己呢？

要得到别人的支持才会成功，所以成功还是靠别人。刘德华能够成功要靠他的歌迷支持，以及有人帮他作词、作曲，帮他包装形象，假如有一天刘德华的歌迷不支持他，而是支持张学友呢？那就是张学友要成功了。

每一个人都要认识到靠自己是不会成功的，因为你一定要得到别人的支持。

伟大领袖毛主席要建立新中国的时候，仍然不断需要老百姓的配合与支持，帮助建立新中国。

假如你现在的收入非常高，到底是谁给你的收入？是你的顾客。

公司里的任何一个人都需要知道企业的成功是靠顾客，而不是靠老板。假如企业效益不好，董事长再能干也没有用。你收入不够高，表示顾客不太愿意支持你，假如你是开商店的，挣不到钱，就是因为别人都不愿意去你家买东西。

这世界上每一个人赚钱都是靠别人，你赚的钱多，是因为你的服务非常好。

当我了解这个观念的时候，不论是我的学员还是陌生

人，我都愿意争取做他的朋友，就像许多中国的企业家、成功人士说的那样，在中国成功只要人际关系好，什么问题都没有。我觉得这句话讲得非常有条理，在中国只要人际关系搞通了，其他的事情就自然会通，同样全世界也是这个样子。

我愿意花 50% 的时间去学习，花 50% 的时间在外与人交往，假如我天天坐在办公桌前面不到外面与人交往，就不可能成功。

101、变成一个令人喜欢的人

你要经常问自己：“我到底喜欢一个什么样的人？”假如你喜欢一个热忱、乐意帮助别人的人，你就应该先把自己变成这样的人。

如果你喜欢一个愿意倾听你说话，充满笑容的人，你就应该先变成这样的人。

你应该在纸上写下你想要的个性，可以包括快乐、积极、耐心、热忱、愿意服务他人等等，然后把这张纸贴在你的墙上，使它成为梦想。

或者做些小卡片放在口袋里，经常去看它，然后将自己变成一个令人喜欢的人。

如此，你的人格自然形成吸引力，能够吸引很多人来跟你交朋友。

没有人天生就拥有各种特性，所以你要去观察人际关系好的人到底有哪些特性？你要去跟他在一起受他的熏陶，向他学习。

激励篇

把月亮当太阳，把淋雨当冲凉。

102、“相信”的力量

任何人、事、物除非你相信它，否则不会有丝毫的力量。

就像很多宗教真的能治病，事实上这些东西在医学上可能找不到任何根据，但在心理学上发现宗教能医好一个人的病是因为“相信”的力量造成的。一个人相信某个信息的时候，这个信息就在他身上发生了作用，认为能将他的疾病治好。当他有了这样的经验之后，他就越加相信，于是他就把这个见证告诉给每一个人，每一个人因此也都能相信宗教治病的力量，也就发生了很多奇迹，就像“耶稣祷告能够把瘸子的腿医好，能站起来，聋子能听见声音”这样的故事一样。

假如你想要成功，你就要相信自己一定能够成功。

假如我告诉你一个信息，你相信它而去做它，就能帮你成功；如果你抱着“不相信”的心理，那么这一切对你来说都是废物。

很多人不成功，是因为他们“相信”他们的环境不好，“相信”因为他们的能力不够，“相信”他们年纪太轻……只要你能找到一个借口，能解释自己为何不能成功，就没有人怪你为什么没有达到你想要的。

一个人为什么会显得比较诚实？因为他们通常相信别人也和他一样诚实可信；一个人为什么会有婚外情？因为他认为每个人都有婚外情，因为他相信每个人都会有外遇，他自己当然也就这么做。

你是什么样的人是由你相信自己是什么样的人来决定的。其实完成任何一件事情、任何一个目标，都是非常简单的，只要你相信。

所以，亨利·福特说：“不论你相信你能不能，你都算对。”当你相信自己无法做到的时候，算对；当你相信自己会成功的时候，你也算对，因为都会实现。

记住，结果反映思想，行为反映心境，你会有现在的结果完全是由你的思想造成的。假如你的结果不是你想要的，表明你还不够相信，假如你说你自己“不会成功、没有办法做到、达不到目标……”这类的话，如果真是你要的结果，我相信你一定会得到的。

当很多人告诉你：“你不能成功、你做不到……”等等这类话的时候，千万不要相信它，因为不管海水有多少，只要海水不灌进船里，船就不会沉。同样的，只要你不打开心灵，提供入口，别人什么想法都不会进到你的心中而影响你的。

所以，任何事情“相信它”就是真的，“不相信它”就是假的。

信则灵，不信则“零”。

103、黑夜过去就是黎明

宇宙的“平均定律”告诉我们，大自然的宇宙万物都是平均发展的，有好就有坏；有黑就有白；有高就有低；任何人都不能破坏这种规律，就像春、夏、秋、冬，有冷有热，有黑夜、有白天是一样的。

人的一生也是一样，有好有坏；有高有低；有起有落；同样的，了解了这样的循环法则，当你“起”的时候不要高兴，因为“起”完会“落”，当你“落”的时候不要灰心、难过，因为黑夜过去就是黎明。

“低潮时，就是代表高潮要来”，当你现在处于低潮时应该这样想。

所以，失意不要灰心，得意不要忘形。

平均定律是不可能让每个人一辈子成功或富有，我们必须了解当你非常成功的时候，还是要不断地学习，并且贮藏自己的能力，在低潮到来的时候，将它拿出来使用；当你失败的时候，你一定要继续坚持到底；当你处在黑夜的时候不要懊恼，你只要继续地等待，等到黎明来的时候，你的人生又是大好时机。

我想，不管你在做任何事业，推销员也好，企业家也好，或者你上班也好，都要记住这个定律，这是成功者的经验。

104、种什么因得什么果

我们常常讲“恶有恶报，善有善报”，这在成功学上也是同样的，在你的思想里面种什么样的种子，将来就能结出什么样的果。

实际上，思想是你的“因”，你的环境就是你的“果”，因为你不断地思考着好的事物，它也将会发生；你不断地思考负面，同样的，人生当然也结负面的果。

每个人面前都是一块肥沃的土地，种西瓜，一定会长西

瓜，种绿豆，不会长芝麻，务必要种下好的种子来帮助你更成功。

可是，我发现许多人每天都在自己的土地里种坏种子，他不知不觉也就在人生中造就了失败的一生，如果好种子你不种，坏种子你也不种，你一定会杂草丛生，一样可怕。

所以，一旦你有值得交的朋友就要去交；有成功者就要去学习；有好课程就应该经常去上；有好书籍就一定去读；有好思想现在就去学。

不管将来你要做什么？请你现在务必规划将来的成功。

105、化恐惧为力量

“恐惧”是人成功最大的敌人，一旦你克服恐惧心理，你就会产生无比的力量。

有很多人怕水，不敢学游泳，不幸遇到水灾而丧失生命；很多人害怕赔钱不敢创业，却无法出人头地，失去赚大钱的机会；很多人害怕念书太辛苦，于是一事无成；很多人害怕被女朋友拒绝，于是不敢谈恋爱。不敢这不敢那，找很多理由来解释他的害怕。

在美国，安东尼·罗宾有一个课程叫“化恐惧为力量”，要求每一个学员光着脚走过用木头烧红的木炭，温度高达几百度，在走火之前，每一个人都担心自己会走不过去，甚至害怕自己会被烧伤，而丧命于此。于是安东尼·罗宾当天晚上花了很长一段时间来帮助几千人能安然无恙地走过火堆，当每个人走过火堆之后才知道一个信念：“假如我不能，我就一定要；假如我一定要，我就一定能。”

没有什么事情是做不到的，害怕只是一种心理现象，实际并不存在。只要大胆地去做你所惧怕的事，你惧怕的心将消失不见，最可怕的往往是“可怕”本身。

要克服恐惧你要先想想你害怕的是什么？让你的思想浮现出你所害怕的情景，你必须把它找出来，使劲地看清楚一点，你所害怕的事情真的是那么可怕吗？仔细地想一想，假如你克服不了这种恐惧，那种失败的样子是很令人苦恼的。然后在头脑里面不断想象自己克服这种恐惧的情景，不断地克服恐惧之后成功是多么令你兴奋！然后你将发现你非常想要得到的结果，接着不断重复这样的画面，你将发现原来所害怕的事情并不像想象的那样可怕，而你自己也一定能有所突破的。

我曾经上过一个课程，老师要求每一个人拿起一个火把，然后张开嘴巴将火把往嘴里吞，用这样的方法帮助你克服自己的恐惧，头脑中不断想象“我会平安无事的！”后来果真当我拿起火把之后，我一点害怕的心理都没有，睁大眼睛看着自己将火放在嘴里面，然后熄灭它，后来我发现这件事原来如此简单，之前所有的害怕都是无聊的。于是从那一刻起我就了解到，如果我们越怕什么事情越去做它，就能把自己最恐惧的心理克服。

自己的障碍化成自己前进的力量。这就是成功者。

106、凡事马上行动

很多人在做事的时候根本没有行动力，所以他们一直也无法成功，因为他们做都不做。

他们经常解释自己做不到的原因是什么，大部分人都说：“哎呀！人本来就应该轻轻松松，好逸恶劳本来就是天性。”我常听说这句话，就好像“好逸恶劳”是当然的！于是不长进没有出息是应该的。“好逸恶劳”真是人的天性吗？这句话真的不知道是出于何时？出于何人？何方神圣讲的？害的我们拿这句话做借口，可能连他自己也想不到，也许当初是无心的，却为后代子孙带来如此大的灾祸、如此大的负面影响。

有很多人根本一点都没注意到他开始越来越懒，刚开始工作一阵很积极，可是久而久之就日久生厌，疏于职守，丧失自己的行动力。

推销员一开始可能努力地去拜访客户，被拒绝一次、二次之后就天天呆在家里不出门，然后就放弃了他推销的工作，这种习惯做什么事都无法成功。

“懒”是一点点、一丝丝对人产生的一种腐蚀的作用，察觉后再想甩脱已经太晚了。记住，不要躺在床上，如果躺在床上什么也做不成，你必须下床拿出一些行动来，让自己忙碌起来，克服“懒”最好的方法就是凡事马上行动。

曾经有一个非常成功的人士，别人问他：“请问你为什么成功？”

他说：“马上行动！”

别人问他：“请问你遇到挫折时，怎样处理？”

他说：“马上行动！”

有人说：“难道你困难的时候不会有低潮吗？”

他还是回答：“马上行动！”

别人还问他：“你能不能告诉我不一样的成功秘诀是什么？”

他还是说：“马上行动！”

没错，就是“马上行动”4个字帮助许多成功者走向成功，现在不去做的事情都不可能完成，我非常了解行动的重要性，于是听到这个故事之后就告诉自己：“马上行动！现在就行动 立刻就行动！”

所以，天天早上起床时告诉自己：“凡事马上行动！凡事马上行动！”你也应该这样自我激励。

很多人在想行动的时候都会想拖延一下，告诉自己：“有一天我再做，明天我再做，明天我会实现的……”这样安慰自己。

我们都学过物理，物理学上有“惯性定律”，可以用在人的身上，第一是“静者恒静”，第二是“动者恒动”。

一旦我们坐在车上总会感受到当车子停止时我们处在“静者恒静”状态，除非驾驶者踩油门，否则我们便一直不会动；当车子发动，我们前倾后跌回座位，当车子下高速公路前突然有红灯，这时候驾驶员突然踩住刹车，我们又马上往前倾了一下，安全带拉住，我们才会停止，这是属于“动者恒动”。

懒惰的人、拖延的人就是这种静止不动的惯性，一旦打断这种静止的惯性，会让我们在运动的惯性中，我们会发现开始进行计划之后就会一直持续它，直到完成。

只要开始做就完成了了一半，第一步就是迈向成功最重要的一步，现在拿出行动来，凡事马上行动。

107、相信自己是最好的

我在高中一年级时，老师叫我们写《你最喜欢的人是

谁》，当时我看到有的同学写最喜欢的人是发明家爱迪生；有人写最喜欢孙中山先生；有人写最喜欢篮球巨星麦可尔·乔丹；有人写最喜欢摇滚歌王麦可尔·杰克逊，当时我写最喜欢的人是我自己。

我发现全班除了我，没有一个人写最喜欢自己的，我们为什么不能喜欢自己呢？一个人只要相信自己是最好的，只要好好表现，就会改变自我形象。

你想要认为自己是最好的，你想把事情做得非常好，你就要经常问自己：“假如我是世界第一名我会怎么做？”假如你想把演说练说，你就要问自己：“假如你是世界第一名的演说家，你会怎样讲？”“假如你是世界上最棒的领导者，你会怎么做？”假如你想当一名非常好的歌星，你就要问自己：“假如我是世界第一名的歌唱家，我会怎么唱歌？”当你相信你自己是最好的时候，你才可能有最好的表现。

我在今年 7 月份的时候，曾经邀请陈安之训练机构的第一名销售冠军黄铭扬来到中国大陆演讲，因为我非常想了解他为什么能成为第一名销售冠军，他成为陈安之训练机构第一名讲师的成功秘诀是什么？所以我把他请来看看他到底是怎么做的。

当天在饭店现场居然来了好几百位听众，想要聆听他的成功秘诀，当我在饭店房间里面接他到演讲会场来的时候，我发现他在镜子前面对自己做一些动作，自言自语说：“我是最好的、最好的！我喜欢我自己、喜欢我自己！”

当我们在电梯里的时候，我发现他仍然在默默地念一些话，就算里面有人他也不管，准备要上台演讲前，我看他仍然在默念一些话，我就问他：“你一路上念些什么？”他没有理睬我，仍然念念有词，当他演讲时说，他在做自我确认，他能够成为公司的第一名讲师，是因为他做任何事情的时候

都告诉自己：“我喜欢我自己！我是最棒的！”这让我非常惊讶，因为他能成为优秀的演说家的原因，就是因为他做了这么简单的事情。

不妨你也经常在见顾客之前，告诉你自己：“我是最棒的！”或者是在上台演讲之前；或者是你要面试之前；或者你要与人谈判之前，都可以告诉自己：“我一定会成功！我是最棒的！”

我想，一个人要成功，只要采取特定的步骤，做一些成功者都在做的事情，就可以达到类似的结果，而这些行动，都是非常简单，看起来微不足道的，因为你过去没有跟成功者在一起，所以你不了解他们在做什么，透过与他们的交往，你会慢慢发现他们往往是通过做一些微不足道的小事而使他们获得成功的。

相信自己是最棒的！相信你是最棒的！

108、不要被抹杀欲望

萧伯纳曾经说过：“想要打垮你的敌人，就是抹杀他的欲望。”

我们身边经常有很多人在告诉我们一些负面的思想，他们也许不是想打垮我们，可是我们千万不能接受这样的说法，要永远保持对自己的希望。

一个人可以没有过去，但是不可以没有未来，假如你经常对未来抱有希望，做一个积极的人，你就一定会有好的成果发生在你身上。

很多人说希望越大，失望就越大。

没错，希望也许会失望，可是没有希望，也就永远绝望了。

我这么年轻出来演讲，很多人告诉我：“你不可能成功的，你到中国大陆，又这么年轻，谁要听你讲道理呢？”我从小到大听过这种话可能有成千上万句，可是我一句都没有接受，因为我不想被别人抹杀我的希望。

记住，千万不要被小人物的思想影响了大人物的格局。很多成功者在他没有成功之前，他们的想法通常都被别人取笑，因为他们的理想、梦想、希望往往使一般人不敢相信。

一般人从小的时候开始拥有很强烈的欲望，希望将来能够出人头地，长大做发明家、科学家、演讲家、音乐家，但是他长大一点，他的梦想就越来越小，他的年龄越大，梦想越小，他身边的人都在告诉他不行，于是他认为“认清现实比较好，人还是要脚踏实地现实一点好。”于是他一直到结了婚之后他什么“家”也不想做了，只想做个家长。

一定要培养强烈的欲望，而且不要被别人抹杀掉。大部分人失败，就是因为大部分人都很容易被别人影响，所以你想要成功就一定要跟一些积极的人在一起，他们会鼓励你、会激励你，会告诉你要有远大理想，与成功的人做朋友，就是有这样的益处。

不管你要放弃什么，千万不要放弃你想成功的欲望，因为成功与否不重要，重要的是永远不能放弃追求成功的念头，只有这样，你才有成功的希望。

109、找一个竞争对手

每个人都想要更进步，然而进步的原动力来自于竞争，因为在竞争过程中，彼此都要求比对方更好，无形当中就让自己有突飞猛进的增长，所以竞争对手最好是你行业中的顶尖。

世界上很多运动员们，当他们努力了好几年获得了世界冠军之后，往往都销声匿迹了，因为他们失去了竞争对手，他们已经是最棒的了。所以当你已经是世界上最棒的时候，你一定还要有竞争对手，这个人可能就是你自己，永远想要超过自己。

像我个人也设立了很多竞争对手，竞争对手就是我行业的最顶尖，我一直在看世界级大师们在做什么？我觉得不够好的地方，他们已经做到了，我要立刻改善，争取做得比他们更好。我知道我只有不断地以他们为榜样，不断地设法超过他们，才有可能有成功的一天。

世界奥运会短跑冠军麦克·强生曾经说过：“如果你没有强劲的对手，你很难有进步。”这就是他花了 10 年时间，超越了他的竞争对手，打破世界纪录的成功秘诀。

你一定要设立一个竞争对手，然后在向他学习的过程中设法赶上他，这是一种良性的竞争，这会帮助你突飞猛进。所以你的目标就是要超越你的竞争对手，让你成为世界第一名，你行业的最顶尖。

110、如果做到了，就给自己奖励

在我们小时候学走路跌倒了的时候，父母总是等我们爬起来后再走一步，立刻对我们鼓掌说：“你走得非常棒！再走2步、3步！”当我们又跌倒的时候，我们的父母不会责怪我们，他们总是在我们做对某些事情时，给我们鼓掌、鼓励、赞美，让我们学会走路。

当对事情的时候给奖励，这样让自己更有动力，这就是在美国企业管理界非常流行的“鲸鱼式管理”。什么叫“鲸鱼式管理”呢？在圣地亚哥动物园里有一只鲸鱼，能跳离水面15英尺做表演，大家都想知道这只鲸鱼能跳离水面15英尺的高度表演，到底是怎么训练的呢？

训练师会先把绳子放在水底，当鲸鱼从上面过去，就给它鱼吃，下面就不给，鲸鱼越往上游越有鱼吃，鲸鱼就晓得往绳子上面游，于是绳子提高一点鲸鱼又往上，又给它鱼吃，往下游仍然不给。就这样提高、提高，鲸鱼往上游就给它东西吃，提高到15英尺高的时候，鲸鱼当然也要过，因为它想吃鱼。

我们要达到目标，所以我们要训练自己达到目标的动力，最好的激励方法就是当自己达到后给自己一个奖励。

像我经常在开完3天的课程之后让自己放松一下，一整天什么事也不做，一方面给自己奖励一个休假，二来可以调整一下自己的心情，得到适当的放松。当我自己实现一个目标之后，我会给自己一个奖励，比方说买一套衣服，所以每次我都想实现目标，不管是多小的目标我都会给自己奖励，

所以每一个小目标我都愿意努力达到，大目标也就自然实现。

行为心理学家叫做这个方法为“逐步接近目标增强”，来分析小目标的设定与奖励。假设现在让一只狗跳上消防车，拿出一条链子启动警报器来表演特技，下面就是逐步接近目标增强法的步骤：

第一，只要狗稍微接近消防车一步就奖励它。第二，当狗已经习惯走近消防车之后，就等它跳上车才给奖励。第三，等到狗跳到消防车上不下来以后，只有在他把爪子接近警报器的链子的时候才奖赏它。第四，等到狗一直用爪子抓到链子以后，并拉下链子启动警报器的时候，才奖赏它。

当然我们不是等待训练的动物，可是在实现目标的训练过程中，我们同样要运用这种方法，来奖励自己接近目标。

例如你现在想要让自己能够更健康，你就可以定出一个目标，要减肥 10 斤，然后把目标缩小成减肥 1 斤，换句话说你就有很多小目标是减肥 1 斤，连续做 10 次，然而每次的期限都是一个月。当你发现你在一个月中通过做一些运动，吃一些比较健康的食品，让自己减掉 1 斤的时候，自己庆祝一下，去看一场电影，或者烫个新发型，买件新衣服，来庆祝自己达到的小目标。当你 5 个月减了 5 斤之后，再给自己一个大胆的奖励，让自己买一个心爱的礼物。当你一共减了 10 斤之后，再给自己一个更大的奖励，让自己能够休假一星期，出去旅游。但是减肥的人千万不要奖励自己大吃一顿，这会帮你增肥，不会帮你减肥。

记住，当自己做对了就给自己奖励，千万不要对自己吝啬。

111、借口不能帮你成功

记得我 16 岁做推销员的时候，我跟父母说：“我一定能成功，下个月一定能赚 10 万、20 万。”然而没有实现我就告诉他们说：“哎呀！这个月是特殊情况，我们的公司下个月就会有更好的产品推出了。”

然而下个月还是没有实现，我又告诉他们说：“哎呀！都怪你们不支持我。”

于是再过一个月他们支持我了，可我仍然没成功，又说：“哎呀！由于我本钱不够大。”

公司里的人问我为什么一直提升不了业绩，我就说公司这问题太多，那问题太多，制度不够好，奖金发的不够多，训练不够好，广告不够大，我家离公司太远了等等，一大堆借口，讲了三四年，可是三四年我成长了多少呢？当然没有，一点都没有。

于是我开始了解到不论做任何事情都要自己对自己负责，千万不要找任何借口，每当我做不到一件事情时我开始勇于承认错误和失败，当我自己能检讨错误的时候，成长果然很大。

我经常交待很多人做事情，他们在还没做之前，就先说这问题太多，那问题太多，这个事情可能做不到。我觉得很奇怪，为什么这些人这么多借口，还没有做就找做不成的原因了？我开始要求我们公司的每一位员工凡事先做再说，如果做不到请先想一想解决问题的办法，不要告诉我问题，不要告诉我困难，只要告诉我如何解决问题，当他们都能这么

做的时候，我发现公司的效率有很大的提升。

然而我看到其他的组织、其他公司的很多人做事情仍然还是一大堆借口，这就是他们成功不了的原因所在。

做事千万不要找任何的借口，有一次我听到一个非常成功的人讲：“每一个借口都是事实。”他说过去做生意失败被朋友骗了，负债千万，每天没有饭吃，被赶出家门，可是仍然努力工作，他抓住了一个机会，做了一笔买卖，让自己一年之后把负债全部还清，还赚了好几百万。有一次他在演讲的时候，向我们提出了一个问题：“你们想不想成功？”我们说：“当然！”他说：“要成功，要先问自己还有什么借口？”

很多人说：“我太老了没法成功！”没错，他确实很老；有人说：“我太年轻了，没法成功！”没错，说这话的人一定也很年轻。

事实上每一个借口都是事实，然而成功的人都会认为那是借口，不应该去想它，只有失败的人去想：“这全是事实！”

成功的人最讨厌别人讲借口，所以，现在从你心中排除你生命中每一个阻止你成功的借口，你要问自己：阻碍你成功的最大借口是什么？然后把它写下来。然后再问自己第二大借口是什么？第三大的是什么？把它全部写下来，然后分析为什么会有这些借口？加以改善，然后彻底改变你习惯用的借口。

当你能够排除掉这些借口之后，你的人生即将改变，做事不要找借口。

112、以世界级人物为榜样

成功一定有方法，失败也一定有原因。

假如你目前还没有成功，就请你开始找一个世界级的人物，你行业中的世界顶尖作榜样，然后模仿他们，看他们到底做对了哪些事情使他们成功？然后再看看自己做错了哪些事情？未来不能犯哪些错误？你要以一个成功者的结果以及他的行动、以及他采取哪些步骤来做一个标杆，来做复制，这样你的成果一定会跟他类似。

这就是我在中国开“顶尖人物”课程的时候提出来的一个观点，叫做“典范转移”，也就是只要你毫无差错地复制某个人的成就，一定会跟他有一样的结果。

不管是在任何领域，你一定要找一个成功者来效仿，也就是所谓的“典范”。如何将别人的成就快速转移到自己身上，就要大量研究那个人并且采用他的成功部分来帮助你成功，不管是他的思考、信念，他所说的话、身体动作，以及他的策略等，你全部都要复制下来。

每个人在成功之前都是跟一个比他更成功的人学习，同样你也不能例外。

假如你想学弹钢琴，你一定要跟克莱德曼学习；假如你想要打球，你一定要跟乔丹学习；假如你想学打网球，你一定要找桑普拉斯去学，因为只有第一名才能教你成为第一名，第二名只能永远分享第二名的知识，而一般人只能给你一般人的知识。

最可怕的是大部分的人都只跟一般人学习，然而一般人

又没有什么经验，就算有的话也都是一些平凡的经验，这并不能帮你快速成功。

然而那些永远停止不前的人，甚至连一般人都不学习，只跟自己学习。学习自己固然很好，可是如果自己都是一些失败的经验，那你就不能从中学到什么，因为每个人都有自己的思考盲点，既然是盲点，自己一定不知道，当自己不知道自己的盲点是什么，你再怎么学，也都是没有用的。

所以，打破你的思考盲点最好的方法，就是跳出你目前的框框，找一个世界级的顶尖人物学习吧！

113、适者生存，劣者淘汰

时代在变，我们也要跟着变，假如我们不变，但是其他人在变，那么时代就只能留给那些跟时代变的人。

我们没有真正看过恐龙，可是我们确定我们住的地方在几亿年前确实有恐龙。

在远古时代确实有恐龙，但是后来恐龙为什么消失了呢？所有的科学家、历史学家、生物学家众说纷纭，没有人真正确定恐龙消失的原因是什么。

可是所有的人最后只有一个结论：虽然不知道当时恐龙消失的原因，但是可以确定当时的环境因为发生了很大的变化，而恐龙当时无法适应环境，所以后来消失绝迹了。

现在的社会跟以前大不相同，从前是计划经济不是市场经济，所以你不用竞争，然而在市场经济中，如果你无法用市场导向适应顾客的需求与竞争对手竞争，你势必要遭到淘汰。以前是信息封闭，人们观念普遍落后，然而现在改革开

放，信息大量地涌进国内，假如你不努力学习，吸收新知识，你必然遭到淘汰。

我所提倡的一些观念都是以前不曾提过的，现在让你去做它，假如你无法适应，你也将遭到淘汰。

千万不要做“恐龙”，要不然你会消失不见。很多小孩子的父母是从小喝自来水长大的，于是让他们的小孩子也喝自来水。现在工业越来越污染，假如你还继续喝自来水的話，恐怕受伤害的只有你自己。

时代在变，观念跟着变，假如你不变，就等着做恐龙吧！适者生存，劣者淘汰的世界已经到我们身边了。

假如你确定要生存在这个世界上成为一个成功者，能够胜人一筹的话，你必须现在要大量地学习，知识经济的时代已经到了。假如你现在还不开始学习的话，21世纪来的时候，你很难混下去。以前不学推销的人，现在开始加快学习推销的能力，因为在未来，只有以销售为导向的企业才能成功。假如你不习惯做领导者，观念仍然保守，现在开始练习如何做个领导者；假如你不习惯与人交往，开始拿出你的行动来，开始改变自己，在未来的时代，要的是一个全方位成功的人才，记住：要改变的不是环境，而是你自己。

成功者永远能适应环境，因为量制衣服，应求合身；环境改变，应求适应，仔细思考一下，你所在的行业当中有没有一些变化？到底一些先进企业他们采取什么行动？开始改变你的观念吧！假如观念跟不上，还是一句老话，你可能成为“恐龙”啊！

114、创造环境是一等人

假如你现在有任何伟大的构想、新奇的创意，使你能够提供前所未有的服务，前所未有的产品和计划，使你能够改善别人的生活，带给别人更有效率的做事方法，不管任何点子在你脑海里面，都应该立刻去行动，而且坚持到底，因为一等人是创造环境的人。

孙中山先生是不是一等人？当然是，他当初看到满清政府腐败，于是出来革命，创造了一个前所未有的环境，改变了 5000 年来人们的旧习惯、旧社会；毛主席是不是一等人？当然也是，同样又为我们创造了一个新环境，才有新中国；邓小平同志当然也是一等人，他的伟大构想“一国两制”、“改革开放”，都在他的精心策划之下实现了，创造了一个现在可以令我们越来越富裕的环境，以及越来越好的生活，他们都是敢于把思想变成现实的人。

换句话说，只要你头脑里面有这个想法，恭喜你！只要你行动，你就离成功不远了。

然而，等而次之的人，要跟随环境，改革开放了，有人抓住机遇成功，你就应该立刻跟随这个环境，创造一番属于自己的事业，这样可以帮助你抓住时代的脉搏而走向成功。

假如你连环境都不跟随，那你只有呆在单位里面永远过着刻板的生活、一成不变的生活，历经四五十年你仍然只能抱怨环境，抱怨自己机会不对、机遇不对、没有贵人帮助、条件不好等等。

所以，永远记住，一等人创造环境，二等人跟随环境，

三等人抱怨环境。顶尖级人物创造一个环境，非常成功的人愿意跟随这个成功的环境，而失败者他不跟随成功环境，他反倒要跟随失败的环境，那么谁也拿他没办法。

115、不可能永远绿灯

你应该持一个什么样的做事方式呢？你当然应该做好计划，同时你不必等到事事周全，连细节都摸得一清二楚的时候才开始行动，因为那一天你可能永远也等不到。

假如你骑车到火车站，半路上一定也会有红灯、行人、塞车、阻碍，怎么办呢？遇到红灯等一等，遇到行人等一等，遇到塞车等一等，也能到达火车站。

可是，有人遇到困难退缩，就好像遇到红灯就退回来，遇到行人就退回来，遇到麻烦就退回来，他永远到不了火车站。

但是有一种人最可悲，那种人说：“我要在家里等，我要等到全部绿灯了我再走！”可能吗？

这个世界上没有绝对安全的事情，绝对安全是一种神话，只有躺在地底下，埋在棺材里的死人，他才会觉得安全。

你生下来就有风险，只要你活着就会有困难。你一定要披荆斩棘，因为路是人走出来的，只要你知道下一步该怎么做你就去做它，现在就去做，成功指日可待。

116、你为什么工作？

你为什么做现在的工作呢？是为了赚钱吗？还是父母亲要求你的，还是被国家分配去的？

很多人说：“哎呀，不得已呀！我现在的工作不是最想要的，只是因为……”。

我常常在想，这样的人工作了一辈子是很可悲的。

很多人工作了几十年，我问他们为什么工作？他们居然忘记了为什么工作，我让他们仔细思考，找出工作的初衷是什么，就好像我常常思考我为什么演讲一样，当我找出我工作的初衷是为了帮助别人，使这个世界的生活更美好，我就充满了动力，愿意全力以赴去演讲。当我明确了工作动机之后，我就开始拥有工作的热忱，所以当很多人找到他工作的初衷之后，都告诉我说：“杜老师，我工作的目的是为了服务人群、帮助别人。”很多卖保险的朋友告诉我说：“是要给每一个家庭安定的生活。”

当我听到这些话以后，我看到他们当时的表情也都相当地开朗，他们都是一群快乐的人，而且他们工作起来也比一般人卖力，因为他们的理念正确，出发点正确。

所以，我也建议你定期思考“为什么而工作”？

我当初听到安东尼·罗宾说：“这个世界上每一份工作都很好，可是我这份工作特别有意义，因为它可以借着帮助别人来帮助我自己。”这一句话也让我爱上了这个行业，而你呢？找出你真正的初衷，然后让这个动机更伟大、更崇高，能够为了别人而做，能够为了成功而做，不要只为了三餐，

不要只为了几百块钱薪水。

在美国有个铁路工人，他叫大卫，他看到远方有一辆崭新的奔驰轿车开过来，并且摇下车窗的是铁路局的局长，铁路局长对大卫招招手让他上车，大卫就上车跟他聊天。半小时后他下来继续工作，车子也开走了，于是大卫身边的工人就好奇地问大卫：“你是一个铁路工人，怎么会认识铁路局长？”大卫说：“20年前我跟他同一天来铁路局报到，他当时图的是铁路这份工作，而我当时是为了铁路这份薪水，两人的动机不同，他为了把铁路这份工作做好，我为了薪水，20年后居然有这么大的差别。”

我真的感觉到：一个人做事的出发点正确是非常重要的事情，而你呢？你工作的初衷是什么？那你现在就可以思考一下：你为什么做现在的事业？

麦当劳连锁店的创办人雷·克罗克，他常常强调：“成功的要诀不是只会去做赚钱的事情，而要做能带来满足感的事情”。他曾经在南加州大学对商学院的学生演讲的时候说过：“假如目前不爱你这份工作，就甩掉它。如果你愿意像妓女一样年轻的时候就出卖自己，到头来你一辈子都是为钱工作。”

热爱你的工作对年轻人而言，尤其重要。

117、成功者找方法，失败者自己摸索

我个人研究成功学，已经有将近 8 年的时间。很多人常常问到我：“成功的秘诀是什么？”

我认为，假如成功真的有秘诀的话，那就是要学习别人的经验，使用别人已经证明有效的方法，来帮助自己成功。

我发现很多人之所以没有成功，是因为他们没有使用别人的方法，而只是靠自己的经验慢慢摸索。一般人通常都没有什么成功的经验，就算有，也不一定是最好的方法和经验，所以最成功的人士都在学习比他更成功的人的经验和方法。

我曾经问我的老师为什么可以这么年轻，又这么成功。他说：“因为我每次都用一点钱投资，换取别人几十年成功的经验，所以就可以在年轻的时候使用最好的方法，来帮助自己快速成功，从而得到大量的财富。这样我就有很多的时间来享用我的财富。”当我听到这句话的时候觉得非常有道理。

但是我却看到大部分的人都是用最古板，最老的方法在慢慢累积经验，自己摸索。

我认为我也要学习我老师的方法，所以我就在各个领域上不断找世界大师学习。在行销的方面我认为自己有不足的地方，立刻找世界第一名行销大师，当我认为我推销需要加强的时候，立刻找世界第一名推销大师来教我；当我认为自己演讲不好的时候，我立刻找世界第一演讲家来教我；当我认为自己需要增加人际关系的时候，我同样找全世界人际关系最棒的人向他学习；当我陆陆续续花了二三年时间见到这么多世界级一流人物的时候，我发现我果然拥有比我过去六七年来所学到的还要多几十倍的知识，甚至已经超越别人好几十年了，很多人在跟我谈话的时候说：“杜老师，不可思议你拥有这样的智慧！”我想这不是我的智慧，这是大师的智慧分享给我，通过我的实践而得出来的。

假如你发觉你过去的方法不是很好的话，请你现在立刻

改变方向。全世界每一个人都一样，你不能期待用同样的方法做事，却希望有不同的结果，因为同样的方法做事只能产生类似的结果。

假如你想要有更好的结果，就必须拿出更好的行动，假如你要有更好的行动，就必须拿出更好的决定。决定现在开始要向成功者学习，使用别人已经证明了的方法来帮助自己，这才是最聪明的。

然而学习最重要的是跟成功者学习，我学习最重要的一个关键就是一定要找第一名，我时常提到一个问题：只有第一名才能教你如何成为第一名，第二名他只能分享第二名的经验，因为他毕竟不是第一名。第一名跟第二名可能只有一点点的差别，可是这一点点差别 10 年、20 年可能就是十万八千里。

很多人认为，只要学习成功者的方法，拥有成功者的态度，那就可以成功了，我认为还不够，我不但学习他们的想法、态度，同时我还研究他们采取什么行动，他到底是做什么才成功的？一旦我发现了全世界成功者到底每天做什么，我立刻开始拿出我的行动，去模仿他们，所以我们要研究成功者每天到底做哪些跟你不一样的事情？他如何管理自己的时间？如何领导别人？他如何在短时间内达到他的目标？

假如你今天看了这本书，什么都没有学到，你只要记住一点：你要成功就必须使用别人证明有效的方法去做它，跟世界一流的人在一起。你想要成为顶尖人物，就要跟顶尖人物在一起；要成为运动员，就要与优秀运动员在一起；你要成为音乐家，就要跟一流的音乐家在一起。假如你能够和他们在一起，环境就能影响你的思想、态度、行为，你的目标也会慢慢达到的，这个道理恒久不变。

118、成功与年龄无关

假如你认为你自己现在太老了，无法成功，就看看到底有什么人比你老，然后才成功的。肯德基快餐连锁店的创办人，创办肯德基的时候已经 52 岁，当时国家发给他退休后的第一笔退休金的支票上面只有 100 多美金，他非常生气，认为他为国家奋斗了一辈子，结果得到这样的下场。他下定决心要创业，但是他发现自己没有一技之长。他只会炸鸡，他就把炸鸡拿去卖给快餐店，可是每一个人吃了都觉得非常难吃。他跑了 300 多家快餐店没有人使用他的炸鸡秘方，于是他索性自己创业，从而造就了现在的快餐王国。

麦当劳的创始人当年在创造麦当劳连锁店的时候，也已经 65 岁了。他在经过一家经营汉堡摊子的时候，发现这家经营汉堡的摊子生意非常好，于是他向麦当劳兄弟把麦当劳的摊子买了下来，没想到他创办了全世界最大的连锁餐厅。他们都已经这么老了，还能开创自己的新事业，并且快速成功，我想他们可以，你为什么不可以呢？

假如你自己认为太年轻了无法成功，那么就看一看这个世界上有没有比你年轻的成功者？孙中山先生立志推翻满清的时候，也才 20 岁；世界首富比尔·盖茨创建微软公司的时候也才 19 岁；我的老师陈安之回台湾开始演说的时候才 23 岁，当他不到 30 岁的时候就成为亿万富翁。我想他们可以，我们为什么不可以？

我下定决心向他们学习，于是我发现很多人很年轻就成功了。香港首富李嘉诚当年 16 岁的时候开始做推销员， 18

岁的时候成为公司的业务经理，20 岁的时候成为公司的总经理，22 岁就创办长江实业。他们都比你年轻，可他们为什么能成功呢？

最近发现一个我非常佩服的人，被称为中国的比尔·盖茨，她叫杜明瞻，也就是汉字全字码的发明人。她 15 岁就发明了轰动世界的汉字全字码，并且到西方的名校西蒙佛来泽大学成为客座教授，她是中国大陆的女富豪，这可够年轻了吧？

记住，成功与年龄无关。

不要告诉你自己你太老或者太年轻，还要计划几年，几年后开始创业，几十岁的时候才开始成功……，这都是借口。我听到很多人说他们自己才 20 岁，太年轻，不敢创业；于是到了 30 岁他们又说资金还不足，还是不能冲动；到了 40 岁他们又说有家庭的牵连，妻子、孩子都需要他，所以他不能出去创业；到了 50 岁，又说太老了，他们一辈子从来没有一天是成功的。

你今年几岁？你认为能不能成功？

119、过去不等于未来

电影巨星史泰龙在 20 年前，非常穷困潦倒，睡在他的车里面，身上只剩下 100 美金，他当时梦想当演员，于是到纽约去找电影公司。

由于史泰龙说英语不标准，长相又不怎么样，于是他跑了 500 家电影公司，全纽约电影公司都拒绝他。他当时有一个想法：过去不等于未来，过去失败不等于未来仍失败。

他又开始跑回第一家应征当演员，又被拒绝 500 次，加起来一共 1000 次，但他还是一个想法：过去不等于未来。

他再一次跑回去，向每一家电影公司介绍自己，结果还是被拒绝。他失败 1500 次之后，还是一个想法：过去不等于未来。

他认为他应该改变策略，采取一些不同的行动。于是他写了一个剧本叫《洛基》，拿着剧本去向电影公司推荐，到 1800 的时候，终于有一家电影公司同意用他的剧本，但是不让史泰龙在电影里出现。

对方愿意花 75000 美元买他的剧本，史泰龙饿肚子已经 3 个月了，没有钱吃饭，但是 75000 美金这个数字对当时的史泰龙来说一点没动心，他宁可不要这 75000 美金。

于是他拒绝了这家电影公司的要求，让这位电影公司的老板非常惊讶！一直到 1855 次，史泰龙终于当上演员了，他演的第一部电影叫《洛基》，也就是他自己编的剧本，一炮走红，是全世界片酬最高的男演员之一，基本酬金 2000 万美金。

各位朋友请想一想：如果你的小孩走路摔倒了，你会怎么办？当然是让他爬起来。当他摔倒 500 次，请问你还让他继续学走路？当他摔倒 1000 次，你是不是要告诉他：“儿子！不要再学了，摔得这么疼，妈妈干脆给你买一个轮椅好了！”请问你会这样告诉小孩吗？我问过所有的父母都说不会，当他摔倒了 1500 次请问你还让不让他走？当然你会让他坚持到底。可是如果身边有人劝你放弃，你会不会答应他？当你身边有 100 个人告诉你，你儿子已经学不会走路了，请问你会答应这些人吗？当然不会！我问过的父母他们都说会给小孩无数次机会，直到他学会走路为止，为什么呢？因为他们相信“过去不等于未来”。

你会对小孩这样，难道就不会对自己这样吗？很多人找工作失败一二次就放弃了；很多人创业二三次失败就放弃了；很多人做推销员，被顾客拒绝一二次就放弃了。千万不要忘记“过去不等于未来”，只要你肯再试，未来肯定就会改变。

假如你现在要放弃的话，就请想一想：过去到底等不等于未来？

120、检讨为成功之母

很多人说“失败为成功之母”，失败到底是不是成功之母呢？台湾的企业家王永庆说：“检讨才是成功之母”。

失败不检讨不是成功之母，然而检讨什么呢？检讨自己到底做错了什么？有哪些是自己不能再犯的？假如一个人不知道自己犯了什么错误，他就不知道自己天天在犯错误，那么一个月、一年下来他是不会实现目标的，所以每一个人都要定期自我检讨，多长时间检讨一次呢？最好是天天检讨。

在台湾王永庆的企业，他每天中午的时候都跟主管吃午餐，在会议上边吃饭边检讨，他问每一个主管目标到底有没有达成？为什么部门业绩无法提升？该采取什么行动才能达到预期的结果？直到每一个人都想到解决的办法之后才能散会。

养成一个习惯，就是每天睡前都检讨自己，思考一下自己到底做对了什么？做错了什么？有什么做得好，明天可以继续再做？只要通过这样一个简单的思考，你才能进步，每天都在进步的过程就是成功。

所以记住，做任何事情错了一定要检讨，因为检讨才是成功之母。

121、加倍你失败的次数

有一次有人问 IBM 总裁成功的秘诀是什么？结果他回答：“加倍你失败的次数。”

一个人成功必须采取大量的行动，不管做任何事情都一样。就像销售只不过是一个数字游戏罢了，只要你行动的次数越多，你失败的次数也就越多，然而失败的次数越多，就可能有成功的机会。当你成功的机率不是百分之零你就应该继续行动。继续接受失败，每失败一次，你成功的希望就多一分。

在篮球场上要想成为得分王，就要不断投篮，当然投不进的次数也一定很多；当一个推销员想要增加业绩就要不断地销售，当然销售的次数越多，失败的次数也就越多，所以你的成交率可能很低，但你的业绩可能比别人要大，这就是数字游戏。

记住，行动的次数一定要非常多，一定要不断地接受失败，而且加倍你失败的次数。世界首富洛克菲勒说：“你要成功，就要忍受一次次地失败。”

你要把失败当成迈向成功所交的学费。其实失败并不可怕，害怕失败的心态才最可怕。

因为只有卖棺材、卖墓碑的人才能在家里等着生意上门，失败是成功的敲门砖、垫脚石。

失败是一件好事，只要不放弃，继续挥棒、销售、努

力、不断地行动，你总有一天会懂得这个道理的。

122、做失败者不愿意做的事， 所以你会成功

成功者和失败者最大的差别就是他们行动的差别，他们做的事情不同，所以他们的结果不同。

成功者与失败者做事情往往是相反的，所以你要成功就要做失败者不愿做的事。失败者不愿学习，所以你要学习；失败者不愿努力，所以你一定要努力；失败者不愿冒险，所以你一定要冒险。失败者不愿做什么事，你立刻去做，这是成功一个最简单的方法。然而大部分的人都是失败者，所以大部分人不愿做的事情请你赶快去做。

日本的西武酒店是全日本最大的酒店集团。一次有一个人见到西武的总裁，可是一看那个老总正在扫地，于是非常瞧不起他。他见到西武酒店的老板堤义明之后，就告诉堤义明说：“你们酒店的老总也不怎么样，他到处在扫地。”

没想到，堤义明不但没有生气，反而自豪地告诉他说：“这种老总会成功，他们公司的每位管理者都要做服务员的工作，每天他们不但要扫地，还要亲自去餐厅端盘子，这就是我们公司成功的秘诀。”

我在教导我公司的员工要不断地销售，不断地推广我们的业务的同时，我本人也不断地在全国各地推广我的课程。当他们看到我这样做的时候，他们也会照着去做，因为他们知道杜老师是在做，不是在说。

不管你现在有多成功，你心里永远不要忘记这句话：要

做失败者不愿做的事。

123、成功是简单的，只要你相信它

到目前为止，这本书里所讲过的每一个成功方法都是非常简单的，可是也不是每一个人都能做的。为什么这么简单而每个人又不能做到呢？因为虽然是简单的，可是不容易做，为什么不容易呢？就是它太简单了，大多数人不相信它。

就像我经常提到“一定要不断地学习”、“要设定目标”、“要用想象力”，你就会实现目标。很多人都问：“杜老师，有这么简单吗？我不太相信，既然这么简单，那为什么不是每个人都成功呢？”我就回答他们说：“因为太简单了，所以大部分人都不愿意去做。简单的事往往被人忘记，也往往使别人不相信，他们不相信，他们不去做，当然也就不会成功。”

如果你相信我讲的每一个观念，并且能采取一些行动的话，我相信你一定会成功的。

成功就是简单的事重复地做，因此你就会有所改变，为什么我相信呢？因为我看过很多成功者他们都是这样照做而成功的。

千万不要不相信简单的道理，只要重复地做这些事情，重复、重复、再重复，不用多久，你就会成功的。

124、成不成功不重要，重要的是永远不能放弃成功的念头

各位朋友，你现在成不成功重要吗？当然是不重要，最重要的是你千万不要放弃追求成功的念头。

赚不赚钱不重要，重要的是永远不能放弃想要赚钱的念头。

有一次，有人听了我这两句话回家之后，他的未婚妻问他：“你爱不爱我？”他说：“爱不爱你不重要，重要的是永远不能放弃爱你的念头。”记得一个小孩子听了这话跑回去对他父母讲：“孝不孝顺你们不重要，最重要的是永远不能放弃孝顺你们的念头。”

其实我不是在开玩笑，也许现在要面对很多失败，也许觉得生活过得非常不如意，但是记住，重要的不是发生什么事，而是如何去面对它。

重要的不是听到多少个“NO”，而是要听到多少个“YES”；重要的不是你采取了多少个行动还不成功，而是你如何采取更好的行动去追求成功。

发生任何事情都不重要，重要的是你即将采取什么行动；失败了多少次也不重要，重要的是你即将要采取哪些行动去帮助自己再一次成功。

不要沉湎于你失败的回忆当中，开始沉浸在你成功的前景当中吧！只要你成功的景象在你的思想当中环绕着，并且天天问自己：“假如我要更成功，现在应该采取什么行动？”然后永不放弃，你就有机会。

125、浓缩二三十年的苦快速吃完，最好在一二年内吃完

很多人告诉我说：“杜老师，成功实在太辛苦了。”

我说：“没错，成功非常辛苦，可是我认为失败更辛苦，成功者辛苦一阵子，就能够帮助自己成功，然而失败者却要辛苦一辈子，我觉得失败者的毅力比成功者更坚强，因为他们是在忍受一辈子，然而我却不能忍受，所以我要成功！”

很奇怪，失败者在这个时候他们的毅力竟发挥得这么好。

怕苦会苦一辈子的，不怕苦只要苦一阵子，只要你能在一阵子当中把你一辈子能吃的苦都吃下去，接着你就开始享受成功的果实，然而如何快速浓缩你的苦一次吃完呢？就是不断地行动；不断地忍受失败；不断地忍受嘲笑；不断地接受被泼冷水；不断地接受打击，然后还能接着行动，这都是成功者在成功前做的事情。

美国知名的女明星麦当娜，梦想要在美国成为摇滚明星，于是她想在好莱坞找一份表演工作。当时她穿的衣服 3 个月没有换，天天在垃圾桶里面捡别人的菜吃，然后她找到可以让她上台表演的工作，帮她一夕成名，成为家喻户晓的麦当娜。

我常在想，有几个人能为了成功好好的家不回而在外面捡垃圾吃？我想没有几个人可以做到。假如你真的想成功的话，请你暂时忍受一时的辛苦，拿出努力，大量行动，假如你还不愿采取行动帮助自己成功，那表示你还不是那么想成

功。

想要成功，就要做别人不愿做的事情，先吃别人不愿吃的苦；假如想要失败的话，那么做什么无所谓。你必须要选择成功或失败，下一个决定，成功和失败都是你自己的决定。

126、你是你思想下的产物

我从小就想：我一定是个不平凡的人，我将来一定非常的成功，我将来一定可以做我非常想做的事情，到我任何想到的地方，享受着非凡的自由，而且可以非常的快乐，跟所有我喜欢的人在一起，不断地到处旅行，同时可以拥有人群，结交成功者做朋友。这是我十几年前的梦想，一直到现在这个梦想从来没有间断过，同时我也越来越接近我理想中的画面。

什么事情你想的越多，你就会成为什么样的人，这一点是可以肯定的。

机遇本身并不重要，重要的是你采取什么决定，是决心而不是你的机遇在改变你。

好多人告诉我说，某某人成功是因为他们机遇好。我认为根本不是，那些没成功的人，不是他们没有机遇，而是他们根本没有考虑自己有一天会成功，也从来没有下过这个决心。

他们只是在考虑家里米是不是够吃？在担心自己会不会下岗？将来会吃不上饭？儿女会不会下岗、吃不上饭？在担心自己家里的鸡会不会被偷走？担心自己会不会生病？他们

的思想总想这些事情，所以他们的结果也就变成这样了。

你思想中的焦点集中到哪里？你就会变成什么样的人，你就会发生什么样的事情，因为你是你思想的产物，要改变你的命运，就要引发你思想中的焦点，开始想你要的结果，千万不要想你不要的结果。

我想你要成功、快乐、幸福、美满、自由……是吗？现在开始你就不要想那些你不要的失败、贫穷、沮丧、疾病等等，不但不要想、不要说，同时也不要再去接触那样的人。

你的思想开始改变，整个人都可以脱胎换骨了。我在本书中一再强调这个观念，假如你迟迟不肯改变的话，那我想你再看任何的书籍也都没有什么用。假如你不想成功，请你停下来，不要再看这本书了，因为它对你无效。

127、你养成了习惯，而后习惯养成你

你现在为什么还没有成功？你有哪些阻止你成功的坏习惯？你是不是喜欢迟到、赖床、拖延？

现在的你就是你的习惯养成的，因为你养成习惯，而后习惯就养成你。

我对你的要求，就是找出你的习惯，然后一个个去改变，而且下定决心去改变，找出第一个是什么？然后花 20 余天时间去建立你的好习惯，来改变你的坏习惯。

当你改变自己的习惯时，你改变的是你自己，当你没有培养自己一个好习惯时，你就是在培养一个坏习惯。

所以，开始问自己，为了成功，我应该有哪些习惯来帮

我成功？然后列出第一个之后，你必须花近一个月的时间去养成这个习惯。

记住，命好不如习惯好。假如没有好习惯，你很难成功，如果没有坏习惯，你很难失败，习惯是选择出来的，不是天生养成的。既然你已经长大成人，没有别人可以影响你，只有你自己要影响你自己，只有你自己可以选择你要哪些习惯。

然而，一个习惯大概要花 20 天或 30 天时间才能形成，你每次摆脱掉一个旧的习惯，都是在养成一个新的习惯，然而成功者需要摆脱掉哪些旧习惯呢？

第一个，浪费时间的习惯。

第二个，不做计划的习惯。

第三个，拖延的习惯。

成功者有哪些好习惯呢？

第一个，需要迅速下决心的习惯。

成功者做出决定非常快，改变决定非常慢，他们了解人生最重要的是什么？并且知道事情的轻重缓急，这样自然有决断力。

第二个，需要有很好的倾听能力。

倾听并不是听对方说的话，而是听出对方有什么问题，听出话中之话。请你想一想你所认识的人里面，有哪些人有资格做一个领导者呢？他们到底有什么共同点？是个人魅力、外表、幽默感吗？大概不是，在许多人眼中，领导者不但是一个努力学习，不断学新知识的人，同时他非常能够倾听，可以控制整个谈话流程，对提出的问题可以说出明确的答案，而且将他的注意力平均分配给每一个人，不管男女、贫富，他的眼睛会直视说话的人，用对方可以察觉的方式来回敬对方，如点头或者表示同意的声音，除非想要了解对方

说话的内容，否则他不会打断别人，倾听并不是与生俱来的能力，而是后天养成的习惯，有时候倾听是一种享受，有时候可能很费力气，但是无论如何每个人都要养成这样的习惯。

第三个，每天设计出计划。

你一定要在每天睡前列出你明天要做的 6 件事情，然后按着轻重缓急排定优先顺序，隔天你所要做的就是依顺序做完 6 件事情，由于一次性分配时间，因此你不会把只需花 20 分钟的事情花上一个钟头。

一个非常成功的人士告诉我，只要你今天晚上花 15 分钟计划你明天要做的事情，你在隔天的时候就会节省下几个小时的时间。只要你每天都能这样做，你一个月就会感觉非常有效率。钢铁大王卡耐基公司里的一名总裁就采用了这个方法。

成功者的习惯就是运用潜意识力量，每天想象自己的成功，自我确认。

最后，成功者习惯天天学习，不断学习，大量的阅读再阅读，这些都是成功者应该养成的习惯。

请你从今天开始立刻就做，因为我已经告诉你这些成功的习惯，需要你去养成，假如你还不去做它的话，那表示你又在开始拖延的坏习惯了。

注意，成功的习惯和失败的习惯一样容易养成，如果我们不建立好习惯，我们无形当中就是在培养坏习惯。

128、成功要会问问题

当我写到这里的时候，我在想：一个人要如何才能成功，我要如何教别人最快速成功的方法呢？于是我想出很多答案，其中一个就是要改变思想。

我问自己一个问题？什么是思想？后来我发现在思考这个问题的时候，我又问了自己一个问题。

思想就是问问题吗？于是我又问了我一个问题？最后我发现思考就是问与答的过程。通过自己的一问一答，就有了思考的结果。

要改变命运，必须改变自己的思考，思考最重要的就是要养成自己问自己问题的习惯，什么是好的思想？就是问自己好的问题，什么是失败的思想？就是问自己失败的问题。

很多人出门遇到下雨天就问自己：“今天为什么会这么倒霉？”这时候得到的答案就是倒霉的答案。

很多人被朋友出卖了，于是他问自己：“别人为什么会出卖我？他为什么这么不够朋友，不够义气？”于是他又问了自己不好的问题。当一个人不断问自己不好的问题的时候，答案当然都是不好的答案。

你一生中想要什么样的答案就看你问什么样的问题。既然要问，为什么不问自己：“今天下雨了，如何使自己心情更好？”“被朋友出卖了，下次如何让朋友对我更好？”

失败也要问自己：“如何做才能得到我要的结果？”既然要问，为什么不问好的问题呢？为什么不问积极的问题呢？当你问不好的问题的时候，往往问题越来越放大了，同时感

到无力感，无法做其他更好的事情来改善这个问题，你的头脑一直在原地打转，情绪当然就越来越差。

以前我的朋友很擅长跟女孩子交往，有很多的女孩子都很喜欢他。我就问他：“一般人在跟女孩子聊天的时候，都问自己，‘万一被拒绝怎么办？’然而你在想什么？”他告诉我：“他在问自己万一与她约会成功了怎么办？”我想这就是他行动力比别人强的原因。

你通常问自己什么问题？当你与人磨擦生气的时候你问自己什么问题？当你缺乏金钱的时候你问自己什么问题？当你工作遇到障碍的时候你应问自己什么问题？假如你要改变人生，从现在就应改变提问的方式。当你产生不快乐情绪的时候，你就问自己：“怎样才能让自己更快乐？”“我希望有什么样的结果？”“假如想要更有钱的话，我现在应做哪些事情来增加我的收入？”“假如我想人际关系更好，我现在必须与谁交朋友？”

这类的问题不但能改变你的情绪，还能让你拿出更好的行动。

将来你能养成这样习惯的时候，你的思考能力就会越来越棒。这时候我就会恭喜你，恭喜你培养更好的能力和改变你的人生。

129、成功者设立高标准

我发现有些组织表现很好，是因为这个组织定的标准非常高，有些失败的组织表现非常差，是因为他们组织的领导者替他们定的标准非常低。

高标准是所有成功者共同的特质。一个跳高运动员跳过 1 米，就考虑跳 1.5 米，跳过 1.5 米就考虑跳 2 米，跳 2 米就思考跳 3 米、4 米，一直朝顶峰挑战。

然而一般失败的人都是“这样也可以，那样也可以，我这样就不错了！”于是他跳过 1 米，就在 1 米左右跳来跳去，标准总也提不高，他的表现当然就差。

我每次开课的时候都要求我的员工非常仔细地做好每一件事情，假如他们有一点点的闪失，我就立刻严肃地告诉他们立刻改进。因为任何一位顶尖人物都有很高的标准，同时几乎是接近完美的，他都要求做任何事情都要以最高品质为基准。

记住，要以最高品质为基准。多么高的标准，你做事的品质跟你的成就成正比，和你服务的人数成正比，和你的态度成正比，和你的知识成正比，和你的标准成正比。假如你现在认为这样也可以，那样也不错，那么你注定要失败。

顾客之所以不断购买，不断地介绍朋友来买，是因为你做得非常好，尽善尽美，非常有技巧，而且你重品质，重服务。

顾客离开你，是因为他们不跟二流的人做生意，不向二流的人购买产品。无论你做什么事情，你一定要做第一名，只有第一名才能得到所有的梦想。

成功者坚持高标准的理念，一流的人绝不接受二流的表现，不但要求自己比任何人都严格，同时要求你的员工比任何人都严格。

很多人会说这样压力很大，其实成功者与失败者的压力是一样大的，只是他们选择克服压力的方法不同；有钱的人与贫困的人压力也是一样大的，不同的是他们克服压力的方法。

一个桔子，当你用压力去压它的时候，它里面的桔子汁和果肉就不断地分离出来，当里面的桔子汁流出来的时候，你去尝一尝，是非常甜美的。这表明只有在压力下，你才会表现出你最好的东西，你才会展现出你真实的一面，蕴藏在你身体里面的潜能才会爆发出来。

记住，最好的东西都是在高标准要求下表现出来的。

130、永远要积极思考

美国有一位赛利曼博士花了 20 年时间用 15000 多个实验，去做了 100 多次研究，他得到的结论是我们往往对发生在自己身上的事情都会言过其实，而且大部分的人喜欢悲观的说法、消极的说法来说自己的未来。

这样一个消极的人比较容易得病，如果你经常选择一种绝望的方式去理解所有的事情，那么你的人生就开始真的绝望了，有时即使不是真的，后来也会成真。

在美国发生一个真实的新闻，尼克是一个又年轻、又健康的人，在一家铁路公司做吊车工作，他工作十分认真，并且受到上司的信任，惟一的缺点就是非常地消极，非常容易紧张，他担心每一件事情都会以最糟的情形发生，经常用否定的态度去看事情。

在一个夏天的某一天，铁路公司的员工提前一个小时下班，可是尼克意外地被关在一个冷冻库里面，而其他的人早已下班了。他非常的害怕，非常的焦虑，开始恐惧自己将要死亡了，他又拿出自己一贯的消极的想法对自己说：“完了，死定了！”他用力地拍门，大声叫喊，一直到拳头流血，喉

咙哑了，也没有人听到，他心想：“冰柜温度只有华氏零度，如果出不去的话，我一定被冻死！”所以他开始找来一个纸条，一边发抖，一边写遗书给他的家人，“这么冷，我的身体动不了，如果我死了，这就是我最后的遗言。”

第二天，公司的同事打开冷冻室的门，突然看见尼克死在那里，这位同事感到很惊讶！但是很奇怪的是冷冻库里的开关已经坏了，因此并没有开，而且冷冻库里也有足够的空气，温度也一直在华氏 10 至 16 度左右，是正常的温度，然而尼克经过验尸证明确实是被冻死的，尼克成了自己消极思想的牺牲者。

你如何看事情，事情就会如何，你会成为你人生中最好的预言家，你的身体相信你说的每一句话。

在一项针对大学生的研究中发现：乐观的学生在考试的时候显示的压力，如肌肉酸痛、疲倦等，比悲观的学生少，甚至乐观的学生不论是心跳、还是血压都比悲观的学生低。当然这些研究报告和所有的报告都类似，这些结论都告诉我们：乐观的人比悲观的人有更好的结果。

当然积极思考并不一定能得到好的结果，但是积极思考的人坚信一定会有好的结果，通常他们都想尽办法，并且付出行动，让事情得到圆满的结果。就算不那么圆满，他们也会对自己说已经获得了很大的成效，同时他们还会想办法更进步。

然而悲观的人往往只限于问题本身的困扰，而且努力去想问题，但却忘记了思考解决问题的方案。

几乎所有的内科医师和精神科医师都同意：大部分的疾病是来自心理，心理上的消极思想会导致生病。他们认为病人有病是因为自认为有病，通常只开给他们一些维他命，告诉他们特效药，他们就开始非常高兴地拿回去吃。当病好

了，他们就感谢这些特效药。事实上好多病人病好了都是因为相信自己的病快好了。

所以，积极的思考能让你更健康、更成功，积极的思考能让你的人生更快乐。而消极的思考对你一点帮助都没有，只会让你更快走向毁灭的状态。

成功的人能事先抓住机会，这确实是许多人成功的原因之一。然而他们能事先抓住机会的原因之一就是他们事先期待能取得胜利，他们相信今天做的准备，明天必然会有用。

失败者的心态就是，何必费事去尝试，不会有什么差别的。这样的心态往往丧失了很多的机会，不是吗？

假如你是这样思考的话，我想成功对你来说是非常遥远的，你还需要花大量的时间来改变你的思想，因为你的基础不好，成功的基础就是积极思考，我想在这本书中我已经强调了很多遍，但我还是一再强调，因为它的确是我成功的秘诀，而我也真正相信我是通过思考而造就了我现在的人生。

131、低效率靠管理，高效率靠激励

管理是管理事物，而领导是领导人。要管理就管理自己，对他人就要用领导的方式。管理是一种纪律，而领导是一种艺术，领导人最重要的特质就是要激励，激励才会产生高效率。

天天管理事物，天天管理人，这对生产力不会有大的帮助。所以我认为，管理会产生一般的生产力，而激励会产生高生产力。

一个管理者就好像组织中吹奏乐器的人一样，而领导者就好像是一个指挥乐团的指挥家一样，指挥家总是充满激情地激励每一个人有更高的表现。管理者只要处理一些行政事务就可以，领导者要来启发每一个人的心灵；管理者只需达到目标就可以，而领导人需要靠激励来影响别人。

激励，就是要引发他人心中的渴望，让他自发地做事情，就像你让一匹马走到河边你必须先让它口渴。

记得前几天我遇上交通堵塞，由于前面有一辆马车停在路当中，而主人却不在马车上，这时候许多人去拉那匹马，马不但不离开，而且还反抗，让许多人不敢接近，我们的车足足在路上等了大约十几分钟还是走不了，直到我看见一个人非常聪明地拿起马的饲料，然后假装给马吃，当马想吃的时候，他又把草放远一点，当马走过去，他又把草拿起放远一点，就这样把干草一直往后拿，马就往前走，然后马车离开了，于是整个交通就顺畅了。我发现这就是一个领导人该做的事情，当天我在路上学到了一个人生成功的秘诀。

你想要成功，必须先激励自己，让你发自内心强烈的渴望和养成积极思考的习惯，做一些事情来影响自己的行为 and 潜意识，让自己能够永远超人一等。

当遇到挫折笑一笑，或者扮个鬼脸一笑了之，狠狠地为自己填上一张支票，记载你所要拥有的房子，记载你所要赚的金钱，记载你想过什么样的生活。天天听成功的录音带，听成功的演讲，看成功的书籍，因为你下一本看过的书，听过的话，就可能改变你的人生。

因为我们处在被打击的环境里面，我们要激励自己和激励别人。几乎所有的成功人士全都是激励专家。

132、相信没有办不成的事

很多人经常挂在嘴边的一句话就是“不可能”，这三个字阻碍了他一辈子的前途和发展，让他与成功永远隔绝。

“汽车之父”——福特当初在汽车无法大量生产的年代，有一个想法，无论如何他要以 1000 元以内的成本制造一辆汽车，而这必须靠大量生产来降低成本。于是他找了数百位专家学者来研究，每一个人都告诉福特这是不可能的事情。

然而福特坚持要这么做，不论花多少钱都要达到这个目标。他换了一位又一位博士、专家、科学家、发明家，直到研究出一套大量生产的系统为止。后来汽车终于能够大量生产，改变了整个工业史。

记住，人生中没有不可能的事情，世界上没有你得不到的，只有你做不到、没想到的事情。

133、成功不要自满

我经常访问很多成功的人士，从 16 岁一直到现在，我所见过的成功者都非常珍惜自己拥有的一切，并且还非常谦虚地学习，从不因自己的成功而自满。

我发现，失败者中有很多以前是成功的，于是我就研究这些失败者他为什么一开始很成功而后来又失败了呢？答案几乎只有一个，就是他们开始自满。

古时候的刘邦，是一介莽夫，是穿草鞋打出来的天下，当然一介草民当上了皇帝，就必须充实自己的学识，于是他请了一位老师叫做陆贾，来教他学习四书五经。

但是学了几个月以后刘邦的耐性不够了，他不但学不去这些四书五经，听不进去道理，同时还对陆贾说：“够了！够了！我根本不需要学什么四书五经，我在马上取得天下，这些知识对我来说一点用都没有！”

于是陆贾就告诉他：“有些话我不得不说，请你原谅，没错，你是在马上得到天下的，可是你不能在马上治理天下，你必须文武并重，才能永保天下。”

现在中国大陆有很多像刘邦这样的人，他们在改革开放初期，由于敢于自行创业，在百业待兴、百废待举的时代，创造了财富，然而这些年来市场经济不断进步，竞争也越来越激烈，当这些人开始自满于自己的成就的时候，他们自然被淘汰下来。这样的例子非常多，你也应该听过。

可是有些不断充实自己人，他们到现在仍然保持一个很好的地位和财富，相信你成功之后能够保持你的初衷，仍然朝着你更伟大的理想迈进，是吗？

134、自我操练要严格

《思考致富》作者拿破仑花了 50 年时间研究成功，最后发现成功最重要的秘诀就是——自我操练。

所谓自我操练就是不需要任何人督促你，自己告诉自己该做什么事情。有些事情你不愿意做，可是为了成功你必须要做，不想做仍然要做，我想这是一般人做不到的事情，因

为大部分的人没有这种自觉性，都需要别人来约束自己，然而自律的人生才是真正成功的人生，当你看到世界级人物的时候，去研究他们的生活，你就知道他们的自我操练都做得非常好。

比你成功的人，自我操练一定比你好，如果你真的要成功，那么你一定要严格地自我操练。

凡事都要思考后果，假如今天你希望身体健康，那你所做的任何事情都应该跟健康有关，要吃任何一种食物的时候，思考一下对身体有没有帮助？如果没有，请立刻停止。一般人都在想偶尔犯一些小错误，是可以允许的，就是因为这样的想法，才会造成了你长期无法弥补的后果。假如你想要更上一层楼，就请你不断地提醒自己，要严格地操练，忠于自己。

无论什么事都要做得最好，成功的人不接受二流的表现。有时候我发现有一些歌星，他们在录音间录音的时候，一首歌录一整天还录不好，因为他们都追求完美，他们一再要求重复，直到达到一流为止，摇滚明星迈克尔·杰克逊从4岁起就开始练习跳舞，每天练习4个小时，到目前为止一直没有停止过。当他每次开完演唱会之后都问自己：“我如何明天做得更好？”就是这样的敬业精神造就了他，让他能够在世界级的舞台上发挥，产生了惊人的表现，成为目前世界上一流的摇滚天王。

每个成功的人士对自己都有严格的要求，都有非常高的期望，不断地自我操练。

我每天都会花一些休息时间，打电话给需要关心的伙伴。有时一通电话就要讲一两个小时，有时一通电话只需讲两三句话。不管这个电话是否重要，我都认为我付出的是对他们生活的关心，是对我做领导非常有帮助的。由于我这么

做，我跟我公司里的伙伴有着非常好的关系，因为我愿意做别人不愿做的事情，我愿意牺牲一些休息时间，花一些精力，打电话与人联络，天天这么做，才能确保我与他们的关系是高品质的。

因为我了解成功者的自我操练比一般人严格，假如你没有比他们更严格，为什么他们要向你学习？想要拥有更好，更杰出的成就，只有靠自我操练。

即使是艺术家也会告诉你，如果你不努力练习，便不可能激发出创造力，自律就是自己决定，不是“至少付出努力”，而是要加倍努力练习你的技巧。

推销员天天练习产品介绍，天天练习如何解决顾客的抗拒点，天天练习与顾客成交的动作等等。这不是一个月练习一次，三个月上一次课，而是天天练习。

就像我公司训练的时候，每次都要找一个人做一些练习，使他累积推销能力，且更进步。

同时你要不断地操控内心，自我问问题，而且是问好的问题，你会发现这种自律很快就会转化成知识。

当你拟定计划并贯彻到底的时候，你就开始展现你的能力，而其他人也看得出，你今非昔比了。

成功来自于了解自己，已经做了充分准备并做得最完美的人最能够超越自我。假如你想成功，你就想尽办法成功，你要付出一切努力，达到你的最好的目标。

记住，要实现目标，一定要自我操练。

想要成为千万富翁，就要规律性地告诉自己：一定要存钱、要节省、要赚更多的钱；想要成为好的家庭主妇就要告诉自己：做家事，为家庭付出、练习做菜，做得更好吃，去关怀自己的儿女；想要成为演说家，天天花 10 个小时的时间练习演说，然后不断地出去外面演讲，就算被轰下台仍然

要做；想要成为一个好的企业家，就要天天开始大量地学习，不断地考察竞争对手，不断地制定计划，而且付出比任何人都多的时间去改善你的品质。总而言之，所有的成功都来自于严格的自我操练。

135、成功者都是付出者

成功一定要先付出，只要有付出，就会有获得。想要收获什么，就要看你先付出什么？这是永远不变的成功定律。

就像我前面提到的拿破仑·希尔，他年轻的时候是一名记者。当他访问钢铁大王卡耐基的时候，卡耐基要求他在20年之内访问所有的成功人士，花一些时间去研究成功者的秘诀，但是却付给他一分钱的薪水，问他会不会做？

拿破仑·希尔考虑了29秒后答应了卡耐基。

这时卡耐基拿起他的手表说：“假如超过60秒，你就是答应我了，我都不会要你，因为你对付出还在犹豫。”

后来他在他的成功学著作《思考致富》中着重强调了一点：永远比别人多走1里路。

世界激励大师金克拉有一句名言：“只要能帮助别人美梦成真，就能帮助自己心想事成。”

做任何事情一定要先付出，一定要先给别人最大的利益。

要先让别人成功，自己再成功，永远要思考别人要的是什么，站在别人的立场去体察事情。只要你不断地付出，一定会得到回报，因为成功者就是付出者。

没有一个人不付出就可以成功，假如有人不付出就可以

成功的话，我想他可能是在危害社会。

我最近看到一本被誉为中国“点子大王”的何阳先生写的一本书。他说，在当年知识分子还只是给别人贫困印象的时候，他率先用知识来赚钱。刚开始的时候，他不断地义务付出去帮助别人出点子，到全国各地去演讲。他非常强调一开始不在乎报酬，也没有所谓的知识产权的概念，只是付出他的知识，让别人开始有了收获之后，他才开始慢慢有了收入。

我来到国内之后，一开始没有人认识我，我付出了很多免费的演讲，去帮助一些团体、一些企业，慢慢有越来越多的人要求我演讲，然而我没有那么多的时间去各地演讲，这时候我就自己开班授课，于是开始有了一些收获，然而我每次开课的时候，每天都上到凌晨一两点钟，每天晚上大概只有三四个小时的睡眠时间，早晨起床继续讲课，我的学员看到我这样的付出，一开始非常惊讶，后来他们都相信我是真心真意愿意这么做，于是他们相对地都支持我所开的课程和我所推出的产品。

由于他们看到我这么做，所以他们愿意来学习我所教给他们的理念。

每个人都要以身作则，来影响别人，每个人都需要先付出，才可能会有回报。假如你不想付出就想得到回报，我劝你尽早放弃这样的想法，要不然你就放弃成功。

所以，假如你现在觉得在健康方面不是很理想的话，请开始付出一些时间去运动，吃一些有营养的食物；假如你在财富方面觉得不是很理想的话，那表示你没有在理财方面付出；假如你觉得人际关系不是很理想的话，那表示你没有好好经营一下朋友之间的关系，同样需要去付出。

我的座右铭就是人生以服务为目的，以付出为目的。只

要你也能这样想，你这辈子不但过得非常快乐，同时你的目标也一定会实现。否则的话，就是在走弯路，就是在犯错误。

行动篇

任何你现在不去做的事情，
都不可能完成。

136、行动的人改造了这个世界

我一再强调一个人的成功取决于他的行动，没有行动就没有结果，没有结果就不会成功，我想这是有一定道理的。

很多人失败的最大原因，就是因为不能立刻去行动。

成功者都是在马上行动，而失败者每天都在告诉自己：“明天行动……”、“以后再说……”、“今天好累，睡个觉……”、“休息一会 喝杯咖啡……”、“整理一下资料……”、“回家和父母去旅游，回来再说……”总之，他总是告诉自己一大堆理由和借口，来帮助自己拖延。

我听过一个笑话，一个人找另外一个人去看电影，另外一个人说：“没时间。”他又问他说：“喝咖啡？”他说：“没时间。”

“那我们去听演讲？”他说：“我没空。”

另外一个人说：“那去吃顿饭吧！”他说：“仍然没空。”

于是，就问他说：“你到底什么时候才有空？”

结果那个人说：“拖延是我惟一有空的事情。”

我想，你可能曾经是这样的人。

我也时常在演讲的时候问我的学员：“想要赚钱的人举手？”他们都举手，我说：“想让自己成为顶尖人物的举手？”他们也举手，我就问他们说：“目前已经能够做到的举手？”大部分人都不举手，我说：“你们想成功想了多久？”他们说：“想了一辈子！”

我说：“为什么还没有达到呢？”他们说：“因为害怕失败，害怕被拒绝，所以不敢行动。”大部分人害怕失败的痛

苦大于想要成功的渴望。

每个人都想成功，每次去拜访顾客时脑子里想的都是被拒绝的情景。

所以，我偷偷地问很多人：“没有突破会有什么样的结果？”不改变会有什么样的结果？”他们说：“很惨！10年之后会一贫如洗，20年之后会穷困潦倒。”

一般人都想到行动短期带来的痛苦，没有想到行动之后带来的乐趣和成就感。你一定要把焦点集中在你的行动之后所得到的成就感，然后想一想：你现在不去拜访顾客，业绩会成长吗？你未来会更成功吗？你现在不踏出这一步，不敢突破心理障碍，5年之后会有哪些负面的影响呢？然后你想，万一采取新的行动的话，可以得到多少好处？会使你多么快乐？赚多少钱？人际关系会怎么样？你的家庭会多么美满幸福？这样来改变你的想法，你的行动力也就激励出来了。

记住，在把你的梦想白纸黑字写下来的时候，梦想就会成为目标，当你把目标分成几个步骤的时候，目标就会成为计划，只有你在行动的时候计划才会变成真实。

行动、行动再行动，是行动者改变了这个世界，凡事请你马上行动！

137、每天跟棉被奋战

我相信大多数的人都很难抵挡棉被的诱惑力。

我听一个非常成功的人士告诉我：“早上起床非常重要，你该起床的时候赖床，你这一辈子就赖掉了。”

以前，我也是一个赖床的人，当初做推销员的时候业绩不好，我想也许就是这个原因，后来我听说了这句话以后，觉得非常有道理。

然而，我觉得每一个人要成功的话，他每天早晨睁开眼睛第一件事情，第一个行动就是掀开棉被，果断地跳起来。

然后，想要赖床的时候就要告诉自己 3 句话：“我失眠了，我就要失败了，我快要失败了！”不断地重复，这时你会非常紧张地跳下床，然后拿出行动和自信，朝成功的方向前进，这个方法非常有效，你不妨试一试。

祝你每天奋战愉快！

138、凡事都要主动出击

一个团体里面的领导者，他一定是先主动站出来为大家做事的；一个公司里面的销售冠军，一定是主动打电话，主动列名单，不需要别人督促，主动向顾客销售产品，主动去收款的。

一个成功者做任何事情，都是要主动出击，只有失败者才会被动，躲在一旁，等着别人向他打招呼。

只有失败者才会等着老板来督促他努力工作，然后才心不甘、情不愿地开始工作；只有失败者才会到考试的时候临时抱佛脚。

迈克尔·乔丹说：“我不相信被动会有收获，凡事都要主动出击。”这句话讲得实在是太有道理了，不愧是世界上最伟大的篮球运动员，有史以来还没有人能超过他。

这本书里面所讲的关键，假如是你看了之后才去做，那

么不错，在未来你一定会成功；假如你还没有看到这本书就已经完全做到了，我想你一定是个非常成功的人。

我时常讲一些课程，帮助别人能够更成功，有一些非常成功的千万富翁在听了我的课之后，他们都告诉我：“对！对！对！杜老师，我还没听你课的时候我就是按着你的方法做的，你讲的我几乎都做到了！”

假如你就是一个凡事都主动出击的人，有这个习惯，我恭喜你一定会非常成功！

改变你被动的习惯，现在开始主动加入一些组织，去学习，去参与，主动去帮助别人，主动去交朋友，主动去为别人付出，主动去宣传产品，主动去跟老板推荐你自己，主动做一些计划，回到家里主动替家里做些事情……凡事都要主动。

成功者是主动积极的，失败者是被动消极的，他们的差别就是这样明显。请你看看你是哪一种人？然而，你是哪一种人并不重要，重要的是你要成为主动出击的人，培养成功者的个性。

139、不要光说不练

很多人在一年开始的时候，喜欢新年新计划。他们买了一个新记事本，在本里写了一些理想与计划。

这很好，一开始真的很有行动，但是，一个月之后，他们又开始每天睡到中午。

两个月之后他们的计划全部泡汤了，于是到了年底他们才后悔，怎么今年一年都没拿出好的行动来执行计划。于是

明年他们又开始，就这样年复一年，他们天天都在光说不练。

也有很多人跟他的爸妈说：“明天开始我就下定决心，发奋图强，早晨起来就找一份工作，晚上回来学习英语，还要帮助做家务。”但是，一睡又睡到明天下午，他的爸妈问他：“你昨天不是说要发奋图强的吗？”他的理由是：“没错，我是要发奋图强的，我太兴奋了，我跟我的朋友谈我的计划谈得太晚了，明天一定开始。”结果明天一睡，仍然不起床。

三四天以后他仍说要发奋图强，说了 1 万遍，他还是拿不出行动。

很多人说要减肥，减了一辈子也没减成，有人说要开始努力工作，做了一辈子也不努力，也有人说要开始下定决心学习，可是他们还是懒得学习。

记住，光说不练会让人非常讨厌的，因为别人不信赖你，将来你再说什么话别人都不会相信的，这样你就会非常的可悲。

凡事都是做出来的，不是说出来的，天下的成功者都是靠行动，不是想出来的。深更半夜在床上想半天，是不会帮助你成功的，关键是一大早起来拿出行动，才会帮你成功。

我宁可出去碰壁，也不愿在家里面壁。

140、拖延不会帮你成功

在我所开的“顶尖人物”课程，以及“推销高手”训练当中，都安排一堂课程来帮助学员克服拖延。

有人在课堂上告诉我，她想交男朋友，可是她不敢，当

她告诉我这句话的时候，在那堂课却交到了男朋友；有人告诉我，她不敢打电话给某一位大顾客，她在那堂课立刻打了电话；还有人告诉我，他已经 3 个月没有给家里写信，同样，在那堂课里立刻给家里写了封信。

我们的工作就是凡事立刻行动。

拖延到底会不会帮你成功？假如会，欢迎你去做；假如不会的话，你现在要做什么？

141、要注意解决问题，不要 注意问题

我时常听到有人抱怨这个，抱怨那个，以前，我也经常犯这种毛病。

我一直在告诉我的员工，把所有注意力放在解决问题的方案上，不要去注意问题本身，因为重要的不是发生什么事，而是如何去解决它，如何去改善它。发生任何事都不重要，重要的是采取什么行动。

有一个学员，她从哈尔滨来上我的课程已经连续几个月了。

有一次她上课的过程中情绪非常低落，我就问她为什么？原来她的手机在火车上丢了，确实，一部好几千元钱的手机丢了，当然会没有什么情绪上课了。

于是我就用一些心理学原理，来帮助她克服心理低潮，然后我问她：“应该怎样解决这件事？”她说：“很简单，努力学习增加业绩的方法，回去之后，1 月之内业绩发展到 10 万，赚到钱之后买一只更好的！”

当她讲完这句话之后，所有的人都给予热烈掌声，同时她也非常兴奋地开始在众人面前跳舞，她高兴得不得了，还一边笑一边告诉自己：“手机丢了很快乐，因为可以买更好的手机了！”

注意，当你遇到问题的时候，千万不要去想问题本身，这不但会让你情绪低落，而且你一定想不出什么所以然的。人都有盲点，要解决问题，不但要有解决方案，同时还要请教一些专家，或者看一些书籍，听一些录音带，找成功者来帮你解决。

就像前天我在写这本书的时候，因为笔就在我面前，可是我找笔找了半天还没有找到，后来干脆不找它，继续拿另外一支笔去写，一写才发现，刚才找的笔就在面前。

有很多解决问题的方法就在你面前，你却看不见。

打断自己旧有的惯性，去做一些其他事情，我的经验是从书里面、从成功者的嘴巴里找出解决很多问题的答案。

这些答案都是自己可以想到的，但从早到晚沉溺在问题里面，自己当然看不见。

假如你现在就做决定，把焦点放在问题的解答上，你就会发现一切的事情都开始慢慢迎刃而解，所有的答案都即将出现。

142、没有远虑，必有近忧

这句话的意思是告诉你，任何的事情一定要想得长远一点，任何的计划一定要做到 5 年、10 年、20 年、30 年甚至一辈子，要有长期的目标，不要只有短期目标。

因为我在每一个领域都有一个长期的目标，长期的计划。所以，每当我的行为跟我的长期目标不符的时候，我立刻改善。比如：在金钱方面，你有一个长远的存款目标，于是，每当你想花钱的时候，你就会知道应该节俭。

你永远都应该知道你将来往哪里走，如果你不知道你要到哪里去，那你很可能会走错方向。事实上，如果你不知道你要往哪里去的话，任何方向对你来说都是毫无意义的。

如果你想要有一个长远的计划，你一定要有一个宁静的空间，好让自己好好思考，设计你的生命，想想自己这一生当中到底要实现哪些目标，花一辈子时间你要完成哪些事情。

当你有了一个长期目标与计划，事实上你做任何事情遇到任何困难都不会影响你，因为你知道这都是暂时的，你将来还要完成更伟大的目标与理想，你不会被一时的困扰所困惑。

你之所以会经常困惑，是因为你没有一个长期的目标。

现在就开始思考一下，你除了短期目标之外，中期目标是什么？远期目标是什么？之后，你就会豁然开朗，做任何事情，就越来越有方向感。

快乐篇

成功者喜欢和快乐的人在一起。

143、只有死人没有问题

世界上任何一件事都有问题，有机会就代表有风险，成功往往伴随着失败。

没有一件事是没有问题的，假如你每天被问题所困扰的话，那你就是自找苦吃。

我曾经听过一个故事，有两个非常要好的同学，一叫甲，一叫乙。甲先生从小非常乐观，不论他遇到什么事都认为没有问题，然而乙先生非常悲观，不论遇到什么事他都告诉自己问题很多。

毕业以后，甲先生由于乐观找到好工作，升迁顺利，后来成为一家公司的老板，因为每个人都喜欢跟他在一起。时常有人打电话给他，跟他抱怨、诉苦，他就告诉人家：“没问题！没问题！”于是他的朋友越来越多，到了后来，他成了亿万富翁。

然而乙先生什么事都有问题，别人不愿跟他在一起被他影响情绪，于是他路子越来越窄。有一天乙先生遇到甲先生，问他：“你为什么好像什么事都没有问题？你没有问题的原因到底在哪里？”于是甲先生写个字条告诉他：“给你一个锦囊妙计，你千万不要拆开看，晚上回家后躺在床上才可以看这个秘诀。”

乙先生非常高兴，晚上回家拿出来看，他打开字条发现什么都没有写，只写了一个地址和人名，他想，大概是甲先生让我去找这个人来告诉我。

干是一大早他就按着地址去找，发现是一块墓地，要找

的那个人居然是坟墓管理员，他就问管理员说：“甲先生让我来找你，请你告诉我，怎样才能没有问题？”于是坟墓管理员说：“哎！没有问题呀！很简单，我后面躺着成千上万的人，他们统统都没有问题！”

只有死人没有问题，只要你活着，就会有问题。

我有一个非常好的方法，每当你遇到一个问题，就把这个问题写下来，然后准备一个问题袋，把它装进里面，不管遇到任何问题，你一旦把它写下来，就扔进这个袋子里，不要去想它，然后过一、两年，你把这个袋子拿出来，你会发现可笑，当初居然有这种问题。

准备一个问题袋把问题扔进去，然后交给时间去解决它，这样的方法会让你永远保持快乐的心情，快乐地工作，快乐地实现你的目标，不要让情绪影响你。

144、每天对着镜子练习 微笑 3 分钟

成功的人都是喜欢微笑的人，然而你可能不爱笑，劝你每天对着镜子练习笑 3 分钟，然后养成爱笑的习惯。

科学家证实，脸部微笑可以缓和脸部的紧张，并且对身体产生非常微妙的化学变化，同时会对身体产生非常大的帮助。

别忘了要笑出声音来，要笑就要开怀大笑，要笑就要对着镜子笑到最惹人喜爱为止，不要皮笑肉不笑，不要傻笑，不要奸笑，要热情地微笑。

我以前曾经去一些保险单位，看到有些单位特意放一面

镜子在业务员的电话旁边，当业务员用电话跟顾客沟通的时候，可以利用这面镜子来监视自己是否用热情的态度跟顾客讲话，以确保在电话里所提供优良的服务品质，他们微笑着打电话，顾客也能感觉得到。

笑可以拉近距离，笑可以排除万难，笑可以使你随和，笑可以使人喜欢你。所以，看到人要笑。

我想问一下各位朋友：有没有人看到老鼠会笑？当然没有，你一定要对每一个人笑，假如你不对别人笑，别人会误会你拿他们当老鼠看。

而日本三菱公司的董事长原来是一位推销员，他拥有良好的条件，不论他外表学问各方面都非常好，但是他业绩一直都不理想，直到有人告诉他：“你业绩不好，是因为你缺乏微笑。”

后来他经过练习，开始不断地让他的笑容去开发市场。从此之后无往不胜，创造了非常好的业绩，最后成为三菱公司的董事长，他写了一本书叫《我的微笑》。

然而我们常说自己是东方民族比较保守，不善于表达感情，不敢对别人笑，尤其是女人你对她笑怕人家误会怎么办？我想这样的想法导致人与人之间距离不容易拉近，缺乏热忱，以至于态度上经常被人误会，这是一个非常不理想的情况。

我们应该立刻改变，就好像我以前非常不习惯笑，经常以为男生应该酷一点，看起来比较英俊，后来导致我的人际关系非常不好。于是我开始花一点点时间，每天对着镜子练习3分钟，一直到现在开始有人对我说：“杜老师，你的笑容非常可爱。”还有人告诉我说：“杜老师，你的笑容是那样地充满气质，而且又自然。”这都是我以前从来不敢想象的。

不要以为这样小事太简单了，而不重视它，小事你不做

它，大事你更做不好，你不做它总是无法想象他有多么大的效果，不断微笑，不断对自己练习笑，直到变成一种习惯，成功是一种习惯，同样失败也是一种习惯，不要因为你的拖延而把这件事忘了。

所以，请你现在去做，练习对自己笑，悄悄把书本放下，笑完以后再继续看这本书，看它的效果是有多么的好。

145、人不快乐，工作就无法做好

我在演讲开始的时候，经常会训练每个学员在教室里面疯狂地跳舞。

不断地跳舞，使他们越来越着迷，虽然没有发生任何快乐的事情，可是在手舞足蹈的时候却让自己越来越快乐，甚至跳个不停。

这样可以增强他们的学习能力，而且对他们今后的人生有非常大的帮助，因为他们在短短的时间之内感受到这么多快乐的情绪。

我公司里面的员工，我希望他们有高效率，于是我经常制造一些氛围，让他们不断跳舞。他们来上班都非常快乐，他们要去行动之前，也会一直跳舞，甚至回到办公室仍然跳舞。

做这件事情只有一个原因，那就是：人不快乐，工作就无法做好，人不快乐，学习就无法有效。

要让自己快乐最重要的一个方法，就是改变你的动作。

很多人难过的时候就一副垂头丧气的样子；很多人快乐的时候，就会手舞足蹈。你的情绪会影响你的动作，想改变

情绪，最快的方法就是先改变你的动作，这就是所说的“身心互动”。只要身体动作改变，心理状态也会改变。

就好像你去 DISCO 跳舞，没有发生任何事情，但你却非常快乐，这就是因为你的动作改变你。

所以想要快乐就先做出快乐的动作，这是我学了行为科学后，对人的情绪改变的一个非常大的发现，现在我用非常简单的方法告诉你，你一定要使用它。

还有一个方法，就是改变你注意力的焦点。

你身边有好多不好的事情、不如意的事情，没有钱用、不健康、环境不好。当你天天注意这些事情的时候，你就会发现它会不断在你的内心扩大，导致你拿不出行动来，最后你就真的穷困潦倒而一事无成。

难道你的身边没有好的、成功的事情？没有愉快的事情吗？我想一定有。

只要你的注意力摆在你想要的结果上面，就能改变你的情绪。看看那些快乐的事情，你就能发现你要改变情绪，只要改变注意力就能够做到。

既然要想，为什么不想好的一面呢？既然要看，为什么不看好的事情呢？快乐也是一天，难过也是一天。你要快乐还是要难过？这就是你自己的抉择了。

人生就是不断地做对的抉择，到最后就成功了；不断地做错的抉择，那你就失败了。不管你做没做抉择？你总要做抉择，就像你早晨出门要穿黑衣服？还是穿蓝衣服？一样需要抉择。

如果你决定要快乐的话，就请你回想一下最快乐的事情是什么？你注意一下身边有哪些积极正面的事情？想一想即将发生哪些好事？当你想到这里的时候，我想你一定是非常快乐的。

在黑暗的房间中只要有一盏灯光，黑暗就会立即消失。不管人生是否如意，只要有一件好事发生，就会快乐一辈子。

你快乐吗？我很快乐，快乐其实也没有什么道理，快乐就是这么容易的东西，Don't worry, be happy!

146、活在当下

有一个学员在听了我的课之后，非常着急地跑来告诉我一大堆他的计划，可是他又告诉我。他的计划不容易实现。

他跟我讲了半天之后，我只跟他讲了一句：“不要为没有发生的事而烦恼。”

他听完这句话之后豁然开朗了，他说自己过去就是为没有发生的事而烦恼，所以他什么计划也做不成，拿不出任何行动来，很多事情往往想得太过严重了。

大多数人不是把未来想的太糟糕 就是把自己做过的事想得太多。

要想现在，因为你活的是现在，不是过去，一些发生的事情早就成为历史了，只有最真实地活在现在，活在当下这1秒钟，活在今天的框框里面。

有一位非常成功的人士告诉我一句话，他说：“永远要把希望放在明天，把计划放在今天，把行动放在现在。”

只有现在你看到这里的时候，我们之间的交流才是最真实的，去感受现在，学习现在需要的东西，这就是人生最宝贵的真谛，我认为活在当下就是一种享受。

赚钱篇

人生在世，每分每秒不是在赚钱，
就是在赔钱。

147、有钱要善于投资

很多人赚了钱之后不是花掉就是存在银行，然而我发现，成功的亿万富豪，他们在赚取了财富之后，都会做一些必要的投资。

农夫对这个法则了解得很彻底，从事耕作的人都很明白将农作物回收化作肥料这样的道理，因此他们将麦梗做成混合肥料。同样，我们在赚钱的同时不要忘记保留部分的成果，作为继续投资经营的本钱。

在《圣经》里面有一则故事，有一个主人要出远门，家里有一些金块怕被偷走，于是他把仆人叫来，把金块分给三个仆人保管。

分给一个仆人一块，另外一个三块，第三个五块。

主人几年后回来向仆人要金块时，结果得到三块金块的仆人告诉主人这段期间他把金块拿去银行生出利息赚了一些钱，又买了二块一共变成五块；分配到五块的仆人将金块卖掉卖成金钱，然后拿去做生意，结果生意越做越好赚了很多钱，又买了五块金块，一共变成十块；分配到一块的仆人告诉主人说，他生怕金块丢了，就把它埋在大树底下，取出来之后，还是一块。

最后主人将全部金块一起送给分配到五块金块变成十块的仆人，因为他知道怎样运用。

任何资金要想快速累积，除了努力赚钱之外还要知道将它运用在什么地方，这就是“运用法则”。

凡事不会运用就会消失。不会运用就退化，记住，上帝

会惩罚不会运用东西的人，金钱也是一样，有钱的时候一定要知道如何运用它，投资是一个非常好的选择。

148、全世界最好的投资是脑袋

钱放在口袋里可能会花掉，花在唱歌、吃饭、喝酒上，对你成功又能有多大的帮助呢？我不知道。

钱放在家里怕偷，放在银行利息可能也不会太多，但是将钱投资出去换成头脑中的知识，是不可能不见的，不但不会不见，同时还可能增值。

所以，投入资金增加自己的知识和技能，是最好的投资，因为这是技能，技能才是无价之宝。

花光口袋里的钱，增加头脑中的知识是最好的投资。我因为坚持这项投资，所以在短短的几年之内我产生了非常大的变化，让我在这么年轻的年龄能够确定我人生目标，且制定一系列人生的计划。到现在我可能覆盖了很多人的 10 年、甚至 20 年的时间，我相信我的投资一定会成十倍、百倍、千倍地收成，所以我愿意去做它。

口袋空空不一定能让人退缩，但心里空空却能让人裹足不前。今天你投资一点钱买几本书，我想这是全世界最好的投资。最好的投资一定要不断地做它，因为充实自己的知识，是成功人士最聪明的选择。

149、赚钱是容易的、美好的， 只要你相信它

我见过很多非常有钱的人士，我知道他们都有一个共同的特点，就是他们认为赚钱是一件很容易的事。

没钱的人都认为赚钱是不好的、不对的、太财迷心窍了，怕被别人批评，他们都认为赚钱是一种罪恶。

有一次，我在一本书上看到作者写“金钱是万恶的根源”，后来我发现这个作者他果然一生非常贫穷，两袖清风，口袋空空。

然而真正成功致富的人认为赚钱是一件好事。钢铁大王卡耐基说：“我非常喜欢赚钱，我从心里觉得贫穷是不对的事情。”松下曾经说过：“贫穷是一种罪恶，贫穷是一种人类缺乏能力的表现。”每一个世界首富都告诉我们贫穷是错误的。

我常告诉我的学员赚钱是很容易的事情，因为当你在想赚钱是非常困难的事情的时候，你的思想便阻止了你拿出行动，就更别想结果了，所以你总是每月负债累累，赚不到钱。

因此，赚钱是很容易的事、美好的事，只要你相信它，就会有目标，就会有行动，就会有结果，就会非常有钱。相信你一定能成功，一定能致富！

150、与成功者合作

我经常提到要向成功者学习，假如成功真的有秘诀的话，除了向成功者学习，想要快速致富，一定要与成功者合作。就像我时常讲的，成功最快速的三个方法：第一个是帮成功者工作；二是与成功者合作；三是找成功者来帮你工作。

最近有很多世界级的企业都在合并，例如，“科莱斯勒”和德国最大的“奔驰”汽车公司，他们的合并影响世界汽车业界的整个生态；我的老师陈安之所以这么成功，是因为他不断地在与世界大师合作，几乎在世界上每个领域最成功的人都有与他合作的机会。

假如竞争和合作让你选择的话，我比较喜欢与成功者合作。我读过很多古代的兵书，所有的兵书中都强调当你条件不具备的时候，你务必要避免竞争，寻求合作。合作让你坚强；合作让你更快速地借力少费力；合作可以得到你没有而成功者有的东西；合作是一加一不等于二，而是大于二。

因为全世界每一个成功者都不是靠自己成功的，都是靠团队成功的，你的团队最好的选择是成功者，当你与成功者合作的时候，所发挥出来的力量，简直可以说是所向无敌。

为什么克林顿和我们国家的主席江泽民都经常到对方国家去访问？美国是世界上目前最强的国家，中国是世界上目前最有影响力的国家，人口最多的国家，两国只有通过合作寻求共同点，彼此地位才能更稳固。

同样在商业中也是一样，在你个人事业规划上也是一

样，要实现你的目标最快的方法就是找一个成功者来合作，你才可以快速成功。还记得我说过 21 世纪最大的竞争优势是什么？就是你的时间、速度。与成功者合作可以加快你成功的速度，与世界第一名合作，你可以抢占第一时间而成功致富。

151、推销会致富

每一个人都是推销员，不管你做什么工作。

甚至有人说杜老师我是家庭主妇，我是学行政管理的，不需要什么推销，事实上错了，你到公司上班就是销售你自己，销售你的技能、你的时间、你的知识，家庭主妇也一样。每一个成功的人都是在把自己销售出去。难道你在找一份工作时不需要把自己推销给老板吗？难道你需要加薪，不去说服老板，他们就会加薪给你吗？通常这是不可能的。

我曾经问过很多学员，有没有学过推销？根本没有多少人。一般人可能是听过，但不曾真正研究过推销，也没有学过销售，一般人欠缺说服能力和销售能力，他们都没有在公共场合真正推销过自己，因此而丧失了很多机会。

有很多非常成功的人去学公众演讲，事实上演讲就是一种推销。我之所以能够在演讲事业中有一点成绩，没有因为一些困难而放弃，就是因为我从 16 岁开始，在台湾从事各种各样的推销，同样，我现在站在讲台上也是销售我自己。

所有成功的人如果要找出共同的特点，那就是他们都会推销。

有很多大企业家在训练他们的子女成为他们接班人的时

候，也训练他们从推销做起。

赚大钱的人都非常会销售，而且每天都在销售。比尔·盖茨在他的自传中曾经谈到：他所以会成功不是因为他懂电脑，而是因为他很会销售。他亲自去销售软件，连续拜访了6年之后，才开始从事管理工作。

假如你要赚钱的话，不会推销等于在做梦。王永庆会销售；李嘉诚 16 岁开始做推销员，做了 6 年才创办长江实业。每一个成功的人每一分每一秒都在销售，销售就是赚钱。

增加收入最快的方法，就是增加销售能力，大量拜访顾客，不管通过任何方式，只要你持续销售，数量多，行动快，一定会有人支持你，除非你的产品原来就没有市场。

世界上所有的财富都来自买卖之间，假如你不懂得满足顾客需求，你也做不成销售；假如你不懂得说服力、影响力，你也无法销售；假如你不懂得应对不同人的思考模式与他沟通，你也无法销售致富；假如你不懂得售后服务，你也无法销售致富；假如你不懂得倾听，你更无法销售致富。

销售所需要的能力非常多，销售是心理学，销售是行为科学，成功最重要的能力就是销售。对我而言，我的销售能力是我的无价之宝，所以我不断上销售课程、听录音带、买书籍来看，去见一些顶尖推销员，把他们的经验用到我身上。

假如同意销售致富的话，请下定决心把销售这门技巧学好，然后利用这个方法来帮助你成功致富。

152、你一定要学行销学

21 世纪必须具备的知识有三个：一、推销；二、行销；

三、领导。

推销和行销是不一样的，推销是说服顾客买产品；行销是依照顾客的需求设计产品。

行销做的好，会让顾客主动上门购买你的产品，会让顾客口碑相传，指定购买这个产品；行销做的好，顾客在购买时会记得你，需要的时候第一个来找你，这就是行销的威力。

任何成功的人士都可以告诉你行销的重要性，在市场上最成功的公司一定是最懂行销的公司。

运动鞋第一品牌——“耐克”，根本没有生产工厂，他们是一家行销公司，他们只负责设计产品，创新产品，创造品牌，其他都交给工厂去生产。

世界上最大的饮料品牌——“可口可乐”，进入中国也不会自己设厂，原料都是在中国买的，他们只带来他们的品牌。

过去的时代是生产利润导向，存在着供需法则，只要有需求我就供给，所以，当时生产者会赚钱。

而现在随着经济体制的改变，21世纪是属于行销利润导向，会卖的才是老大，假如欠缺行销能力，不会作广告，不能依顾客的需求来宣传你的产品，再好的产品也只会沦落地摊，甚至堆在仓库里面好几年也销售不出去。

有很多歌星，他们长相并不怎么样，歌唱得也不怎么样，可他们却很走红，原因是他们非常会行销自己。

然而，有很多歌星歌唱得好，长相好，却不是很红，就是因为他们不会行销自己。

当你听到美国车和日本车，你觉得哪一国的汽车质量比较好？有很多人都会回答日本车好。

当我问你这句话的时候，你可能是凭印象回答，并没有

亲自开过日本车和美国车，日本的三菱汽车和美国的克莱斯勒汽车实际上都是同一家厂商，他们曾经合作过，生产的引擎是一样的。

大家都说日本车质量好，因为日本的汽车公司非常会行销。

天王巨星迈克尔·杰克逊也非常会行销，因为他一出场就从头到脚吸引住观众的注意力，从他的歌曲到舞蹈，就是与一般人不一样。

行销最重要的就是和你的竞争对手不一样，产生差异化。

行销还需要研究你的顾客到底是谁？许多人在行销时感觉不到他的顾客是谁，他想销售给每一个人，就像是在乱枪扫射一样。

实际上，想要卖给每一个人，这代表产品没有什么人会买，因为他并没有分析过他的产品应该卖给哪些顾客。于是他天天到处乱撞，可能遇到理想顾客会有效果，但是没有经过规划，便很难遇到准顾客。

行销还要按照顾客的需求设计产品、设计服务，你必须要知道顾客为什么会买你的产品？他们为什么不买你的产品？又为什么要买你竞争对手的产品？又为什么不买你竞争对手的产品？他到底有哪些抗拒点？一切顾客的想法都必须很了解，你才能做好的行销。

一般人从小到大没有学过行销学，所以他们没有办法快速致富。

我在演讲会现场问学员，有多少人学过行销？其中99%的人都没有学过，很多人听过，可是不确定。

全世界最顶尖的人物都非常懂行销，都有一套自己的方式，尤其是会行销他们个人。

你也需要学会行销自己，发挥自己的特色，不断创造个人的知名度，提供给顾客最好的服务、产品，你才可能获得机会。

现在是一个行销时代、信息时代，你一定要上所有的行销课程，读所有行销的书籍，一定要研究行销成功的秘诀是什么，然后用在自己身上，这样，要赚大钱将是指日可待的事情。

153、“物有所值”不够，要“物超所值”十倍以上

我在国内访问过很多成功的商家，你问他们成功的秘诀是什么？他们说“物有所值”。

我问买东西的顾客，为什么买这么多东西？他们也告诉我“物有所值”。

也许在过去“物有所值”行得通，可是我告诉你，21世纪“物有所值”是不够的，你一定要“物超所值”。

什么叫“物超所值”？

就是你所做的超过顾客付给你的钱；做的工作超过老板付给你的钱。

松下幸之助问他公司的人：“如果公司付给你1000元钱的话，你应该做多少事情才对？”员工说：“1000元。”如果真是这样的话，公司是要开除你的，因为给你1000元钱，你就做1000元的事，公司就没有利润，是在赔钱，所以公司不会要你，你自然一分薪水也领不到了。”

所以，你要经常问自己：“怎样才能把自己的工作价值

提高十倍或五倍？”如果你经常这么想，加薪不是很困难的事，如果你希望老板给你加薪 300 元钱，你要先问你自己加薪 300 元钱，你有没有做 3000 元钱的事？只要你做到 3000 元，老板给你加 300 元是非常容易的事。假如你只做 200 元钱的事，你有什么理由要求老板为你加薪？假如你不愿意多做一点，老板不感觉到你有 3000 元的价值，那为什么要用你？假如你现在只赚 500 元，你希望老板给你加薪到 1000 元，而你不先做 10000 元钱的事，他为什么给你加薪？

然而很多人却告诉我：“因为老板不给我加 1000 元钱，所以我不愿意做 10000 元钱的事情。”

我想，这是本末倒置，每一个人要求加薪，都应该先做事，然后再要求加薪，而不是要求别人先为你加薪，你才做事。

每一个老板都希望吸引到每一个顾客来增加营业额，所以要求员工提供给顾客更好的产品，更高的服务，而不是等到顾客来消费，增加销售额，你才开始提供服务。

只要你卖的东西超过你的价值十倍以上，任何人都会抢购它的；只要你能够提供给别人的服务超过给你的钱十倍以上，任何人都会抢着要你的。

就好像这本书籍，只花了几十元钱人民币，可是却花了我 8 年的时间、花了几十万人民币才学习到的经验，假如能把它浓缩成 100 元人民币卖给你，它就物超所值 100 倍以上。

我做每件事都是以这样的想法和态度，只给大家最好的，只给大家最大的价值，这样才会有越来越多的人接受我，所有想要赚钱的人，都应该以这样的想法来做事情。

因为你只有“物有所值”，别人不一定要购买，惟独“物超所值”，别人才会心甘情愿地付出他的金钱来给你，因

为你提供的价值超过别人的。

这些都是成功者的思考模式，也是有钱人的致富模式。总而言之，你总是要做的比你得到的更多，将来你才会得到报酬。

154、决心贡献社会

每次我在台湾上课的时候，都见到许多亿万富翁，他们分享给我各行各业的成功秘诀，其中他们都谈到他们所从事的行业是在服务社会、服务人群，他们说在从事事业时，要下定决心贡献社会，为人民服务。

当时我听到这句话非常地感动，尽管他们有的是经营餐厅，有的是做房地产销售，有的是做保险，但他们都是一样的理念，他们都说是贡献社会，因为，他们认为自己做的事情非常有意义。

当一个人不是为自己，而是在为别人的时候，他们往往能够坚持到底，遇到困难也认为只是小事情，跟他们要服务社会的决心比起来根本微不足道，他们成功的原因就在这里。

我记得松下幸之助在自传中说过：“我们松下公司的宗旨根本不是赚钱，而是贡献社会，利润只是我们贡献社会的报酬而已。”

当我了解到这些成功的人都是这么有爱心后，我回到中国大陆立刻告诉我的学员，我决心要贡献社会，因为我看到每一个人都是这样做的，我决定这辈子要奉献出我自己，帮助每一个人成功，只要我活一天，就不放弃这样的使命。

希望你能感受到，我奉献的决心和要实现目标的信念。

在你的人生当中开始为别人着想，奉献出一些心力来，使这个社会变得更好，这就是你我将来成功的秘诀。衷心希望你我能够在成功的顶峰相会。

155、爱上你所销售的产品

在你开始销售之前，你一辈子最大的客户是谁你知道吗？答案就是你自己。

假如你无法销售你的产品给你自己的话，那你别想销售给任何人。

百分之一万的相信你的产品能够带给顾客好处，他购买绝对是他的幸运，他不买绝对是他的损失。

企业家绝对要相信自己公司的产品是在造福人类，假如你不相信的话，假如你不爱上你的产品的话，那你已经注定了你的销售命运会失败。

156、说服就是信心的传递，就是情绪的转移

任何人被你说服，是因为他们确信这个东西对他们有好处，任何人被你说服，是因为你迫不及待地想把这个好产品、好服务分享给他们，他们会感觉得到。

人与人之间是一种感情的动物，当他们看到你兴奋的样子

子，就是决定要不要购买。

一般人出去推销的时候都怕被拒绝，就是因为对自己的产品信心不够，因为他没有彻底了解他的产品的特色。

要爱上产品，就要亲自使用它，并且了解它的优点和缺点是什么，而且确定它的优点大于缺点。

假如你不相信自己的产品，你在每次销售中就是对自己的顾客说谎，假如对顾客说谎，是不可能具有说服力的。

因为真正好的销售都是顾客迫不及待地向你购买，你要让他们迫不及待地向你买，迫不及待地问你什么时候可以买到？产品在什么地方？

一般不成功的业务员，对他公司的产品没有信心，他总是不断地打折，把自己的提成回扣给顾客，事实上效果是有限的，因为顾客没有感觉到你有信心。

当你犹豫不决的时候，顾客也会感受到这种情绪，他更会犹豫不决；果断要求他们购买的时候，他们也会非常果断地答应你。

记住，说服就是信心的传递，情绪的转移。

假如你还不是很热爱你的产品的话，不如现在就放弃。

你一定要完全了解、完全熟悉你的产品，因为你的生命甚至你的生计完全都得依靠它。

假如你是卖保险的，而你自己却没有买，你就没有办法要求别人买；假如你是卖桑塔那汽车的，而你却开着拉达汽车，我想你的顾客也不太相信桑塔那汽车是好车；假如你是卖保健食品的，你没有告诉顾客“我全家人都买了这个保健食品吃”，这样顾客也不太相信保健食品会帮助他的家人，当然就不太愿意购买。

就像我遇到很多人，他们问我“如何将产品卖好？”我就问他们：“你们自己买没买？”他们却告诉我他们自己没购

买。

我问他们：“为什么没有买？”他们开始告诉我一大堆理由和原因，不外乎是没钱、不需要、过一段时间……等等，我就说：“假如你有借口的话，你的顾客也会有，是没有办法提高你的销售率的。”

这样的人大有其人，还有些是公司的经理，我觉得他们都是在浪费时间，因为他们的态度已经告诉了顾客：这个产品不是真的很好。

这样做的效果肯定是有限的，你是你应该销售的最重要的一位顾客，你自己都无法相信这个产品，你的业绩当然会停滞不前。

所以你什么时候开始爱上你的产品，有百分之一万的意愿接受它、使用它、购买它，你的业绩就什么时候开始好起来。

157、赚钱开始于思想

第一个，赚钱要改变的思想就是“相信钱是非常美好的东西”。

第二个，你要改变你的思想，要相信自己能够赚到很多钱，相信自己能够赚到足够的财富。一个告诉自己每小时只能够赚 5 元钱的人是不可能一小时赚 1000 元的，很多人想增加收入，却不敢相信自己能增加收入，这有什么用呢？

乔丹 35 岁打篮球一年赚 4000 万美金；比尔·盖茨 41 岁拥有 500 多亿的资产。他们都这么年轻，赚这么多钱，你为什么不可以呢？假如你现在还认为有钱是不好的行为，那么

你就注定赚不到钱。

所有财富开始于你的想法，中国的经济就是一个很好的证明，国外先进社会和中国的经济相比，就告诉你一个对于财富的想法最好的答案，而你的想法如果还不改的话，你是没有办法赚钱的。

现在不妨告诉自己：“金钱是美好的！有钱是非常容易的事情！我一定会赚大钱！”

持续这么说、这么讲，来改变你的想法、行为，所有的财富才会慢慢涌向你，因为钱跟人一样，愿意接近喜欢它的人，你不喜欢钱，它为什么要到你口袋里来？

158、百分之百热爱工作

你去问每一个行业的顶尖人物，他们为什么会成功？他们对他们的工作态度是什么？他们一定会告诉你：百分之一万地相信自己的工作，热爱自己的工作。

这绝对是毫无例外的，我无法想象有那么多的人在他们的工作岗位上，却不热爱他们的工作，对他们的工作感到无奈、厌烦，这样的人能成功吗？能把事情做得非常好吗？

我更无法想象，这样的人竟然占大多数，我见过 10 个人中有七八个人都是不热爱自己的工作的，我简直不敢相信他们还在他们的岗位上做了几十年，这都是他们失败的原因。

我觉得这些贫穷的人，他们满脑子都想赚钱，可是却根本不喜欢他们所做的事，又如何能赚钱呢？

这是人生中最大的一个错误。做一些你不喜欢、不相信

的事情，我觉得这是全世界最笨的事情。

假如你不相信自己的产品，你就根本没有办法兴奋地去
做它，你就没有办法做到最好，当然没办法赚钱。连自己都不
认同自己的事业，还渴望别人认同你，这不是很可笑吗？

相信我们的产品，热爱我们的工作，将我们的热忱传递
给别人，你才会全力以赴地去把它做好，赚钱也就是自然而
然的事情了。

我工作是因为我天生非常热爱演讲，我最喜欢帮助别人，
没有任何的理由让我放弃这份工作，不是为了赚钱而去
做它，我是因为热爱才去做它。

如何实现你的梦想？就是找一份热爱的工作，然后把它
做得最好。

我想就是这么简单的一件事情，大部分的人做不到，所
以大部分人就无法成功。假如你现在做的工作是你百分之百
相信、热爱的，那么恭喜你正确踏上成功的道路。

159、“量大”是所有致富的关键

任何赚大钱的人，都非常了解他之所以成功是因为“量
大”，任何人成功都是因为他服务的人数多。

电影明星成龙当他的电影播出的时候，总有人迫不及待
地去看，所以他成功，因为他服务的人数非常多。

史泰龙的电影出来的时候，看他电影的人更多，所以史
泰龙是全世界片酬最高人之一，片酬高达 2000 万美金，比
成龙还要高。难道成龙拍的电影没有史泰龙的好看吗？并不
一定，可是史泰龙的片酬比成龙高，是因为他服务的人数比

较多，他走世界级的路线。

不管你销售的产品是高单价还是低单价，只要你的数量够大，一定能够致富。

松下幸之助当初在创业的时候，发现有一个人走到一户人家的水井偷水喝，但是那家主人并没因此而出来抓那个人。

于是松下在想：“偷他的水应该抓，而主人为什么不抓呢？”他发现因为水是取之不尽，用之不竭的。

他发现，假如要造福人类的话，一定要大量生产电器产品，量大得像自来水一样。于是，他开始大量生产，降低成本，让每一个人都可享受到他公司的产品，就好像自来水一样方便，一样容易。

这套“自来水哲学”，让松下大量推广产品到全世界，松下有 90 亿的资产，当然他也是世界富豪之一。

比尔·盖茨在 20 年前创业的时候，就预测到未来世界每一个人、每一个书桌上面都会摆一台个人电脑。所以，他就走进电脑软件业，他要让每一个人的电脑都使用他的软件。

所有想成功致富的人都应该思考：如何让他们的产品的数量不断扩大？所有有钱的人都会做最大量的服务，做最大量的销售。

一个国家元首为什么受国人尊敬，是因为他为所有的人民服务；为什么美国元首特别受到人尊敬呢？是因为他服务的人数是全世界。

你的成就永远跟你的付出成正比，你的收入永远和你的服务的人数成正比。任何时候，只要你的量大，是一定能够成功致富的。

160、做事要有系统

肯德基和麦当劳的生意非常好，而且到处都有连锁店，我一直在研究他们为什么能够赚大钱，成为这么成功的连锁餐厅？

最后我研究的结果是：他们能成功是因为他们都有一套系统。

他们做汉堡包有做汉堡包的标准，服务有服务的标准程序，打扫卫生有打扫卫生的标准程序，他们从餐厅、到前台、到厨房，整个服务的流程都有一套标准的程序，而这套程序可以教会每一个人学会操作餐厅里面的任何一项工作，然后他们就大量地开分店，都是用这套标准程序。于是他们服务的速度非常快，服务的品质一样好，每个餐厅也都有一样的水平，这就是系统化。

我发现成功的人之所以成功，因为他们都有一套帮助他们成功、帮助他们赚钱的系统。

而失败的人，都没有赚钱的系统，他们凡事都自己来，又无法教会每一个人做跟他一样地工作，因此就无法大量，无法将品质控制在一定水平，所以一般的餐厅都没有麦当劳赚钱，不是他们的食物没有麦当劳好吃，而是因为他们没有一套帮助他们倍增业绩的系统。

161、要研究趋势与未来

未来是现在的延伸，未来是现在的人所创造出来的，所以每一个人都可以通过现在看看大多数人在做什么？找出未来可能会有什么走向？

假如你在 20 年前看得出个人电脑将会成为趋势，你现在就是世界首富了。

当时你没有看出来，但是比尔·盖茨看出来了，所以他是世界首富，而你不是。

所以，你现在一定要经常研究你做的事情在未来有没有发展？未来到底是一个什么样的趋势？只要你能抓住未来，预见未来，你就能拥有未来。

成功的人都非常了解他们所做的行业在未来将如何发展，就像我非常了解我现在从事的行业，在未来 5 年将会成为世界最大的产业之一。现在已经有越来越多的人发现知识产业的重要，有人说这是“头脑产业”，有人说是“信息产业”，也有人说这是“知识经济”，或者说是“第四产业”，当我知道所处的行业将是未来最有前景的行业，你说我能没有信心吗？你说我能不全力以赴吗？

你也应该研究一下你的未来到底在哪里？趋势对你而言到底是越来越好，还是越来越坏？这样你才能够做一个最好的选择，在未来成为一个大赢家。

162、注意身边的机会

有很多人说只要你能抓住机遇，就能够成功致富，然而我认为机遇对每一个人来说都是一样多的，有些人注意到了会抓住，而有些人注意不到，于是他就眼看着别人赚大钱，而自己仍然停留在原地。

自从我来到国内之后，一直不断地在研究所谓的“中国成功致富史”，我发现中国的亿万富豪李晓华非常懂得抓住机遇。

他在商展会上，看到了他从没见过的一台国外进口的冷饮机器，当时大家都在购买 T 恤衫，可是他高价买了一台冷饮机器，后来，一个夏天让他赚了不少钱。

他拿这笔钱投资录像厅，因为他知道改革开放很多人没看过港台片，他专门播放港台片，录像厅里人满为患，这个方法又赚了不少钱。

后来他在日本发现“章光 101 生发水”非常畅销，于是他又第一个得到了在日本销售“章光 101 生发水”的代理权，这又让他累积了更多财富。

有一次他在马来西亚，听说一条公路政府要招标，却没有人愿意标下来。

同时，李晓华还听说这附近有油田，但由于没有被证实，所以没有发布这条新闻。

于是，李晓华决定拿出所有的存款，再向银行贷款，要得到这条公路的招标权，准备修筑它。

当时银行告诉李晓华，假如 6 个月之内不能偿还的话，

银行不愿意借他这笔钱，李晓华为了拼搏一下就答应银行 6 个月一定归还，李晓华当时对自己说：“假如 6 个月之内这条公路没有发现油田的话，我就要跳楼；假如发现油田的话，转手一卖，就能变成亿万富翁！”

李晓华的老婆跟他说：“你要干的话，我跟你离婚。”李晓华说：“就算离婚我也要干！”

后来，二三个月过去了，他天天在家里等，吃方便面，出门坐公共汽车。

四个月过去了，五个月过去了，李晓华心急如焚，什么事也做不下去，每天只看电视新闻。

一直到李晓华准备要自杀，开始准备后事的时候，他突然发现报上的头条新闻——“马来西亚的那条公路发掘到了油田”！

当天，那条公路立刻让李晓华的身价翻了好几番。

他的一生，都是注意机会、抓住机遇让自己成功的。

我时常在想：假如你经过这条公路，只是听说这里有油田，你会怎么做呢？

做什么事都有风险。你生下来就有风险，马路会有风险，交通也会有风险，找工作都会有风险。

假如你怕冒风险，什么都不做的话，你会一无所得。人生中应该避免最大的一个风险，那就是什么都不做的风险。

如果你躺在床上两三天都不动的话，肌肉会萎缩，跟脑血栓一样，供应不足，最后会导致死亡，什么都不做，只会发生一件事——就是死亡。

163、要给别人最大的价值

金钱是价值的交换，你赚多少钱和你给予别人多少的价值是成正比的。

有人说企业家之所以能够赚大钱，是因为无奸不商，事实上我认为并不是这样的，企业家给社会提供了多少就业的机会？如果没有他们的存在，就得有多少人面临失业的痛苦？由此可见，他们赋予的价值有多么大。因此，得到财富是理所当然的。

你的收入永远跟你付出的价值成正比。

你不妨观察一下，很多赚钱的人他们付出的不算多，他服务的品质不算好，可是他们的服务非常有价值，这是别人无法提供的，所以很多人得靠他们。

但是价值不是由你来认定，是由顾客认定的，假如你自己说你价值，顾客不接受，那么，你也不会成功致富。

为什么有的艺术家非常赚钱，有的艺术家却穷困潦倒？因为顾客来决定你作品的价钱，你定价 20 万一幅，可是在市场没有人愿意买，这等于没有 20 万的价值，有人付 800 万来买这幅画他就值 800 万，因为有人愿意付这个价钱。

时常有人问我，为什么他这么努力工作，收入却没有增加？可是为什么有人同样服务于老板，他的薪水却比别人高呢？因为他提供的服务比较有价值，他所提供的服务别人很少能够提供，老板需要他。

国家元首的收入可能比不上企业家，为什么？因为主席是可以被取代的，而企业家是白手起家，辛勤创业，很少有

人能够把企业家、把老板赶下台。

一个企业家对市场风险付出的经济价值是很大的，一个政治家对国家贡献也是非常大的，可是赚钱跟贡献是没有直接关系的，赚钱和顾客所认为的价值，以及多少人认同你的产品有直接关系。

假如你非常渴望成功致富的话，应该开始思考：

一、我如何增加我对公司的价值？

二、我如何在更短的时间帮助更多的人得到他们所要的？

三、我如何不断地提高我赋予别人的价值？

四、我如何做事比别人更有效率？

五、我如何帮助别人减少成本，增加产值，体现品质？

六、我可以建立哪些新的系统对大多数人有用？

七、我如何用更新的科技和方法来体现公司的产品、服务及效率？

八、我如何去学习新的技巧或能力，让我比任何人都更有价值？

九、我如何一步一步发展我的人力资源，让我认识的人比任何人都多？

十、我要选择哪些人让我更上一层楼？

你一定要思考现在赚的钱不多是因为你提供的价值不大，如果你一个月只赚 500 元，你的价值也就只值这么多；假如你想赚 5000 元，你要思考一个月如何提高 5 万元的价值给别人？

164、存款目标和收入目标一样重要

存款目标和收入目标同等重要。一个人为何无法成功？他为什么天天没有钱，天天贫穷？原来他贫穷的原因是因为他乱花钱，看到东西就赶快去买，如果没有钱，就赚到钱马上去买，他赚的钱全都花掉，这样是没有办法致富的。

就算你一年赚 100 万，你也不一定会有钱，因为你可能花掉了 110 万，你还负债 10 万。

而致富的人，他不只有一个收入的目标，而且更重要的是存款目标。

所以我认为，一个人要有收入目标同时他也要有存款目标，不要只想花钱。

等存够了钱，再投资赚钱，赚够了钱再存钱，不断地累积财富之后，最后才想花钱。

成功的人一定要靠预算生活，靠计划生活，而不是靠运气生活，不能靠随心所欲的习惯生活。

世界第一名理财大师说过：“假如你要成功致富，就必须一个月存上 50% 的收入。”这位世界第一理财专家拥有资产 10 亿美金，他从 20 岁开始就存下 50% 的收入，所以他说要成功必须懂得要存钱。

不懂存钱的人，成功的种子一定不会在他身上，这是世界第一名理财专家说的。

所以，开始设立一年度的存款目标，规定每个月一定要存多少钱。

这是很少有人会做到的事情，不管你存多少钱，1元钱也可以，因为赚1元钱不是赚1元，存下来1元钱才是赚1元。

就像以前我一个月收入10万台币，可是我1毛钱都没有存下来，因为我买了一台57万台币的汽车，57万台币当然是靠分期付款，于是我负债40几万台币，之后我经过了很大的一段痛苦期，才彻底觉悟。

我现在开始知道存款的重要性，于是开始强迫自己所有的收入一定要经过计划之后才能使用，我觉得这样才心里踏实。

给你们一个建议，每个月的第一件事情就是先付钱给自己，把自己当做电话公司、电力公司，每个月付钱给自己，拿出一定的金额存入银行，除非有紧急事情发生，否则绝不提用。我想这对一般的工薪阶层的人而言，也不会有任何问题，如果你是一个推销员，你的收入比工薪阶层高，你能够按照我这个说法做的话，不出一两年你就会发现，你在经济上有一个非常非常大的成效！

165、要增加说服力

这个世界是掌握在有说服力的人手中，我们身边到处充满说服，不是我说服你，就是你说服我。

假如今天你断了双腿，但是只要你能够说服别人，他就能够背着你走；就算你没有钱，只要能够说服别人，他就可能借钱给你。

在这个世界上你可以选择去说服别人；你也可以被别人

所说服；你可以领导别人；也可以被别人领导，你要做哪种人？就看你有没有能力，有能力的人就说服别人跟你走，没有能力的人只能听命于别人。

每一个顶尖人物都拥有非常的说服力，所以他们能够说服别人认同他们，他们能够领导一群人达到共同的目标，他们也能够创造出人们的需求，来销售产品，这是所有成功者的特性。

说服力可以创造趋势，创造未来，我们见到很多人为一个人效劳，甚至不惜抛头颅、洒热血，来完成领导者所确定的目标及使命。

假如你想做领导者，非常想成为顶尖人物，你就一定要增强你的说服能力，练习与人沟通，达成彼此的默契，这样的话，顶尖人物就非你莫属了。

健康篇

任何不重视健康的人，就让他试一试
躺在病床上三个月的滋味。

166、延长你的生命

全世界最伟大的推销员乔·吉拉德每天比平常人早一个小时起床工作，他每周 5 天都早一个小时起床开始工作，于是一个星期多了 5 小时的工作时间，一年下来就超出 250 个小时，假如他除以正常工作日的工作时间是 31 天，一年多出了 1 个月。

假如你每天晚一个小时睡觉，将这一小时拿出来工作，就等于一年多出 1 个月，所以我们可以轻易的在一年当中得到一两个月，延长你生命的时间，增加你享受人生的时间，这是多么美好的一件事情。

有很多推销员他们之所以失败，就是因为他们的爱人跟他们说：“我让你每天早 9 点晚 5 点上下班。”因此，这些人放弃了很多成功的机会，结束了他们的推销生涯。

很多女士非常成功，努力地工作，造就了一个好丈夫，然而她自己却没成为一个好妻子，像这样的女士可能会毁掉一个男人成功的机会，甚至会毁掉婚姻。

我并不是说这些人不好，而是我认为一个人要成功的话，必须要有非常多的时间花在工作 and 事业上，付出一些应该付出的代价。

世界上第一位销售超过 10 亿美元的保险业务员——甘道夫，晚睡早起，这不但让他事业成功，而且让他身体健康，他每天花非常多的时间在外销售产品，同时他每天还要运动一个半小时，并严格的采取素食饮食。他到每一个地方演讲的时候，大家还没称赞他的业绩非常好、非常有成就，

就只先称赞他的身体非常健康。他到底是如何花时间运动，并发展事业成功的呢？

大多数人都把他们的时间浪费在吃饭和睡觉上，天天在餐厅、酒店里一吃就是二三个小时，一下午就坐在啤酒桌前喝啤酒，或躺在床上睡大觉。

我阅读过非常多的资料和报告，关于人们健康方法的知识非常多，然而到现在还没有任何一个专家学者、医学博士提出完整的理论与依据，告诉人们一天能够睡几个小时才是正确的。

假如你一天睡 8 小时才够的话，我想你拿不出什么完整的理论与依据，假如有的话，那就是你养成的习惯。假如你一天一定需要睡那么长时间的话，这是你的习惯，否则你感觉不舒服。实际上你可以慢慢减少你睡觉的时间，开始晚睡早起，而不是早睡早起。

晚睡早起可以延长你生命的时间，可以帮助你事业上获得成功，没有什么能证明多睡几个小时是健康的，可是有很多人能证明人的潜能是无限的，开始正式挑战你的极限，今天开始晚睡一个小时，明天开始晚睡两个小时，后天开始早起一个时，开始改变你浪费生命的情况。

要充分地利用时间，利用你天赋的资本，来创造你的财富。我们来到这个世界上几乎可以说是一无所有，我们拥有的最大资产就是时间，有很多人无形之中就把这样的资产给荒废了，成功者绝对愿意做一些事情，来帮助他成功。

167、健康是革命的本钱

很多人知道他们需要健康，我发现这样的现象不是很理想。这本书里面所说的一切，都有一个前提，那就是你要过一个健康的生活。

你可以拥有全世界，然而你却失去健康，那不知道还有什么意义。

我的最终目标并不是金钱、事业，我把健康当做我一生中最重要的东西，当我有了健康以后，才有金钱、事业的基础。

很多人本末倒置，没有搞清楚状况，他并不能够得到成功，一点本钱都没有，真不知道你如何创造更多的财富？

我是因为在很多年前曾经差点失去生命，在一场车祸当中我有深刻体会，当我能够从病床上爬起来走上讲台演讲的时候，我开始知道失去健康是多么痛苦的一件事情。

我出车祸时，在床上躺了 3 个月不能动，脚打着石膏，头包着纱布，手上打着点滴，连坐都坐不起来，全身有几个地方骨头都断裂了，一直到 3 个月后才坐起来，第 4 个月才能下床，坐轮椅，第 5 个月才能拿拐杖走路，足足一年才扔掉拐杖。

因为我受伤的部位是我的脚部，然而站在讲台上讲就是几个小时，等我下台的时候整个脚几乎站不起来，走到这一步真的觉得应该珍惜自己的健康。

好好照顾自己的身体，总之，他是不可能总保你成功的。当你能够好好照顾自己身体的时候，你的身体也能够照

顾你的成功，你善待他，他也会善待你。

你一定要相信身体或心灵不健康都会失败，如果可以控制的话，那就让所有的人都努力让自己健康吧。

168、生命在于运动

我们都知道生命在于运动，人要经常活动。

如果你缺乏运动，你的身心就无法活跃，身体的活动可以帮助你更积极，更有行动力。

只要我运动，我就可以保证工作效率，而绝无疲倦，所以我经常做各式各样的活动，如游泳、散步，参加健身俱乐部。

运动最重要的就是要有氧运动，一个人的身体是由细胞组成的，身体里面的每一个细胞都健康的话，身体才会强壮。而细胞需要的是氧气，只要有氧气，细胞才会良性循环，不断地更新，好的新陈代谢就能让你充满精力与活力。

假如缺乏有氧运动，你就会经常打哈欠，细胞缺乏氧气，就容易造成恶性肿瘤，以至癌症。因为你的细胞无法良性循环，就导致恶性肿瘤停留在你的体内，毒素无法排放。

运动就是要增加你身体的供氧量，所以，我在训练课上，都要告诉我的学员去做一些有氧舞蹈，因此他们上课上到三更半夜，大部分的人精力还很充沛。

精力是你通往成功、通往卓越的动力，保持最佳体力、最佳状态，以便能够拥有极佳的行动力，让自己创造成功。

169、饮食健康之道

狮子、老虎、狗，他们的牙齿是尖的，所以是肉食动物；牛、羊、猩猩、大象，他们的牙齿是平的，所以是草食性动物。草食性动物通常都比肉食性动物寿命长，而且长的又大又壮。

我们人的牙齿是平的，所以我们人类也应该是草食性动物，假如你想过得生龙活虎，你就要多吃蔬菜水果。

地球表面 70% 覆盖是水，而人的身体的 80% 是水组成的，所以我们所吃的食物应该百分之几是水呢？也应该是 70%，给你建议，就是中午以前吃水果和果汁。

水果可以转化葡萄糖，饭前空腹吃水果，让自己完全吸收，这样子使你更有精力。

我邀请台湾的超级讲师来演讲的时候，他向我提出的要求是不带任何食物，只要给他果汁和新鲜水果，因为演讲需要付出大量的体力，只有水果的果汁才能让人保持旺盛的精力。

为什么水果一定要空肚子吃呢？原因是水果消化不在胃里而在小肠里。当水果进到胃里没几分钟便进入小肠，在那里水果才能释放出果糖来，若水果含肉，或者是米饭其他淀粉类食物，一同混在胃里面会发酵，不知你有没有这种经验：在吃过一顿大餐之后再吃点水果，没多久胃开始打嗝，让你十分尴尬。

所以，空肚子的时候吃才对，因为人体需要的是葡萄糖。我认识一位马拉松奥运选手，他的成绩突飞猛进的那

天，就是他开始使用这样的饮食方法的那天。他的目标是在2000年奥运会上争取金牌，破世界纪录，他现在每天早晨起来一直到中午都是只吃水果和果汁的。

马拉松选手应该非常健康，他们都愿意这么做，看来是有一定道理的。

170、身心互动健康法

我们都知道，肢体动作可以创造心理的情绪，心理情绪快乐身体自然健康，心理可以改变身体，身体也可以改变心理。

不相信去问医学专家、心理学家，他们能告诉你正确答案，最重要的是心理健康。

我出车祸躺在病床上的时候，非常痛苦和沮丧，于是我一晚上都在胃痛。医生查不出来什么原因，后来当我出院以后，我发现我的胃不痛了，医生说：“是你的心理有病。”

心理的想法就是最好的治疗方法，“一定要康复”的想法甚至比药还要管用。

如果给你吃一片药，告诉你说那是兴奋剂，假如你相信的话，你吃完之后肯定非常兴奋，虽然实际上是镇定剂。

如果给你吃1片药，你相信是镇定剂，实际上是兴奋剂，但你吃完还是相当的镇定，甚至睡着，这是哈佛大学教授所做的实验证明。

假如你不相信的话，我不知道有几个人敢和我打赌，从现在开始告诉你自己：“我会头痛……”甚至告诉自己：“我会得癌症、会得癌症……”，连续21天。

这问题问过无数的学员，有上千人听到这个消息之后，没有一个人敢和我打赌，既然不敢和我打赌，就是在乎你的健康。告诉自己：“我很健康，我心理很平静，我多吃蔬菜和水果，我会很愉快，我拥有完美的细胞……”当你有这样的想法，你才是真正的健康。

不管任何时候，就算你身体有缺陷，你都是健康的，因为你心理健康。

171、平衡式的成功

我相信你们还记得我提供了很多要设定的目标的说明，因为成功等于目标，其他都是这句话的注解。

你的目标应该是什么？就是要达到平衡式的成功，过平衡式的生活。

花一点时间去让心灵成长；花一点时间去与同事交往；花一点时间去照顾你的小孩；花一点时间让自己身心获得释放，做一些运动；花一点时间去关怀你的家人；花一点时间去关心这个社会。人生的成功是各方面平衡式的进展，这就是你应该设定的目标。

只要你愿意做出行动，愿意相信我，去服务人群的话，成功非你莫属。

这本书的内容完全融合世界大师的智慧结晶，及我 8 年来的实践经验组合成的，每一句话都是燃烧精力意志，浇上心血眼泪提炼而成的稀世珍宝，这就像一粒粒金丹一样，毫无疑问的可以换取你生命中所需要拥有的一切。

我已经将我人生中最伟大的礼物——知识送给了你，我

最遗憾的是不能亲自认识你，但我希望通过这些文字，我们已经相会了。

我，杜云生看到、听到、感觉到，而且我知道我的人生使命就是帮助许多人成功，贡献自我，服务人群，让世界更美好。

感谢你，让我走进你的生命！