

21 世纪非常成功心法

(一)

1、成功是一种选择一个决定

九年来,我研究人生成功的方法,发现很多人的成功或失败并不决定于他懂不懂或知不知道什么方法。虽然方法很重要,但真正决定成败与否的,其实是他的选择,是他的决定。

成功是一种选择。因为你选择了奋斗,选择了坚持,选择了成功。而一般人不做这个选择,不做选择便是选择失败,所以失败也是一种选择。

人生不过是一连串选择的过程,从你早上起来要穿哪一套衣服出门开始,你就选择;中午要去哪里吃饭,你又在选择……

女孩子有众多的追求者,在考虑结婚的时候,到底是哪一位男士比较适合自己?要选择;男生找工作时从多家大企业中选择。以上我所说的每一个选择有大有小,但每日、每月所有的选择的累积影响了你人生的结果。

一个选择对了,又一个选择对了,不断地做出对的选择,到最后便产生了成功的结果。一个选择错了,又一个选择错了,不断地做出错的选择,到最后便产生了失败的结果。若想要有一个成功的人生,我们必须降低做错误选择的机率,减少做错选择的风险。这就必须预先明确你人生中想要的结果是什么。为这个结果而做出所有的选择,明确你人生

想要的结果是什么,这本身又是一个选择。

我时常看到很多人在打麻将时,按照麻将的游戏规则,确定该打哪一张牌,不断地做各式各样的选择。做出对的选择的人一般是赢钱的人,做出错误选择的人一般是输钱的人。

有的人希望工作更顺利、更快乐,但他总是在做他不喜欢的工作,这是他的选择,因为他明明可以换工作;有的人希望身体更健康、更强壮,但他总是说他没有时间运动,导致身体虚弱,这是他的选择,因为他明明可以抽出时间来运动;有的人希望家庭更幸福、小孩更听话,但他总是跟太太吵架、小孩学业跟不上,这是他的选择,因为他明明可以控制情绪或花时间教育小孩,但他不去做;有的人希望人际关系更好,但他总是说他朋友少,这也是他的选择,因为他可以决定让自己多交一些朋友,但他不去交;有的人希望赚更多钱,但他总是抱怨收入不够多,他明明可以更努力地去赚钱,但他却不去努力,这是他的选择。

大家必须明白人生中的任何结果都是自己的选择,人生由许多选择组成。你做一个选择:你到底是要成功还是要失败?要快乐还是要悲伤?要富裕还是要贫穷?一旦做出选择,你的人生就开始改变。

不做选择可以吗?其实你已经选择了平平凡凡的一生,因为你可以选择光辉灿烂的一生。

早晨起来,决定穿哪一套衣服。因为你总不能光着屁股走出去吧?光着屁股走出去也是你的选择。

自我分析:

- (1)会有今天的我,是因为过去 10 年我做了哪些重要的选择?
- (2)若要得到我真正想要的人生,我现在必须做哪些选择与决定?
- (3)我要马上

2、 如何一辈子不用工作

我常常听到好多人抱怨:“工作真辛苦!真希望一辈子不用工作。”以前我也时常这样想,最后我终于找到了秘诀:现在我一辈子也不用工作了。

你们是不是很想知道这是如何做到的?让我告诉你,那就是找一份你真正喜欢的工作。

当你找到一份你真正喜欢的工作并且一辈子做它的时候,事实上你是在从事你的“兴趣”,并不是在工作。千万不要以为我在跟你们开玩笑,因为做自己喜欢的事情是成功的重要秘诀。迈克尔乔丹 34 岁便已经有 8000 万美金的年收入,其中大部分都是耐克、麦当劳、香水厂商及很多其他厂商给他的广告费和红利。这些是他以拍广告为工作而得来的收入吗?并不是,他是做他真正喜欢的工作——打篮球。当他把篮球打好,金钱、名声、副业、享受便紧跟着来,甚至他还到好莱坞拍电影。他并不是在为赚钱而工作,也不是在为出名而工作,他是因为喜欢打篮球而去打篮球。曾经,他也对篮球失去过热情,放弃他如日中天的篮球事业,去打棒球。因为他小时候最大的兴趣除了篮球就是棒球,

但后来发现这不是他想要的,于是他又重新燃起了对篮球的兴趣,重返,更上一层楼。

大部分人都在为赚钱而工作,为生活而工作,为不得已而工作,根本不喜欢自己的工作,毫无热情地对待工作。上班一条虫,下班一条龙。试问,这样的人,怎么会成功,怎么会快乐呢?

成功需要全力以赴,全力以赴需要你对它有极大的热情与兴趣,过程中一定会遇到挫折。如果你现在做的事业不是你的兴趣,你不喜爱它,是很难坚持到底的。

微软公司的总裁比尔盖茨是如何成功的呢?我访问过他们公司的行销部经理,他说比尔盖茨本人是个工作狂,对工作抱有极大的狂热,经常坐在电脑桌前不知黑夜白天地工作十多个小时,然后,吃一个汉堡,也不确定是中餐或晚餐,接着,趴在桌上睡着,几个小时后继续这样的流程。

后来我研究比尔盖茨,才发现他中学时代便已经将电脑作为他毕生的兴趣了,他甚至可以免费为别人设计软件,只为了有使用电脑的机会。

试想这样一个热爱电脑的人对这份工作能不全力以赴吗?这样全力以赴工作的人能不成功吗

我在多年前便觉得,将来我找一份工作必须符合以下条件:

- (1)时间自由,不受约束;
- (2)收入自由,由自己努力发挥而增加;

- (3)能接触人群, 结交朋友;
- (4)能学习成长, 不断提升自我;
- (5)能环游世界各地, 旅游不同的地方;
- (6)能对人有帮助, 经常与人分享我自己;
- (7)这事业本身能永存于世, 不会因为我的逝世而消失。

我一直在寻找能满足我这些条件的工作, 但不容易找到。我本来要去报名参加歌唱比赛, 因为我爱唱歌, 后来发现并不能符合我每一个需求。直到 20 岁那一年, 我上了好多个人成长的课程, 帮助我潜能开发。我开始注意这个行业。接着我见到了全亚洲一流演说家陈安之, 世界潜能大师安东尼罗宾, 世界一流营销大师、世界一流推销训练大师、吉尼斯世界纪录保持人、全世界最伟大的人际关系专家等各行各业的顶尖人士 70 多位。之后, 我开始设定目标。我要和他们一样, 将我学习到的经验和智慧实践在我自己身上, 我相信, 这些大师们能做到的, 我一定要做到。

找到了自己喜欢的工作, 设定了人生方向, 因而让我在祖国各地风尘仆仆地去分享我改变的经验, 通过帮助别人去得到他想要的, 也帮助了我自己得到了我想要的, 甚至开展了我的演讲事业。等到我实在分身乏术的时候, 为了能帮助更多不能亲自来听我演讲的人能获取这份资讯, 我们公司发行了磁带与书, 我的第一本书《21 世纪非常成功学》在出版两个月内, 成了社科类畅销书排行榜冠军, 第一版脱销一空, 紧接着连续再版, 我在全国的演讲行程也就更紧凑与忙碌了。我不仅不感到

疲乏,并且还乐在其中,因为这完全符合我所设定的工作理想与条件,这是我的兴趣。

这就是找到自己喜欢的事情来工作会成功的原因。

一个人一辈子做自己不喜欢做的事是最大的悲哀。把生命中大部分时间奉献给了痛苦与无奈,什么时候能改变呢?

你不一定要把兴趣当工作,但一定要把工作当兴趣。

自我分析:

(1)我理想工作的条件:

(2)假如确定我不会失败,我会做什么工作

(3)假如我已经实现了所有梦想,那我还会做什么工作?

(4)假如每一份工作给我的薪水都一样多,那么我会选择什么工作?

(5)假如我已经退休,但还要从事一份工作,那会是什么?

(6)我喜爱我目前的工作吗?为什么?

(7)我要马上

3、 成为行业中的最顶尖

不要以赚钱为目标,也不要以出名为目标,应该以成为你行业中的最顶尖为目标。

只要成为你行业中的最顶尖的那一位,你一定会赚很多钱;只要你是你行业中的第一名,你一定会出名;只要你成为行业顶尖,你就一定

会成功!

要做就做最好的, 只要你是最好的, 世界上美好的事物就自动会向你靠拢。乔丹打篮球成为世界顶尖篮球巨星, 不但一年收入 8000 万美金, 而且有人找他拍电影, 有人找他拍广告, 有人找他出书, 请问他的运动鞋需要自己买吗?不用, 耐克会提供;他穿的西服需要自己买吗?当然也不用, 别人不但免费提供, 还要付他广告费, 甚至香水厂商还借乔丹的名字与肖像生产乔丹牌香水。乔丹什么事都不用做, 只要出名字与头像, 别人就送他 30%的股份。你说为什么?因为他是他的行业中最顶尖的, 他是世界上有史以来最伟大的篮球巨星。

成龙拍电影时, 各个汽车厂商主动争取免费提供汽车的机会, 让成龙在电影里面表演特技。成龙选中日本三菱跑车, 三菱立刻提供上百台新车让成龙拍摄赛车镜头, 成龙将车撞得稀烂, 三菱也分文不取, 为什么呢?因为成龙是最棒的, 他的电影总是最卖座的。

成龙拍一部电影需要许多特技镜头, 拍摄时有的当地政府派出警察帮他开道, 甚至封闭路段也不收取成龙费用, 只为了协助成龙拍电影。为什么呢?因为成龙是世界最顶尖的特技明星, 他的电影在国际上非常卖座。

成龙在马来西亚拍电影, 意外将“万宝路香烟”的广告招牌撞坏, 万宝路公司不但不要赔偿, 还决定不必将招牌修好, 因为是成龙撞的, 宣传价值更大。

成龙从小练功, 为了进入戏班子演戏, 7 岁开始吃苦头。后来当上

电影替身演员从事危险动作,当时他替李小龙做特技替身,立志要超越李小龙成为国际巨星。在历尽了40年后,终于成为国际巨星。他拍电影的收入都以提成方式获取,虽然片酬本身不高,但提成收入总是超越别人的片酬。因为电影一旦卖座,全世界的电影院都在替他赚钱,连好莱坞的巨星开餐厅,都来香港要求成龙合伙,他不但赚钱,出名,拍电影省成本,有人替他出书,甚至连香港政府都要颁奖给他,这到底是因为什么?不是他去争取来的,而是他早就立志要成为行业中的最顶尖。他做到了,别人也自然奉送给他一切。

开餐厅成为世界快餐业第一名的连锁店麦当劳会不会赚钱?当演员当到世界巨星的成龙会不会赚钱?打篮球打到世界第一名的乔丹会不会赚钱?演说家世界第一名安东尼罗宾会不会赚钱?当然会。只要你是最好的,一定是最赚钱的,你说是不是呢?

不要研究别的,要研究你目前在你的领域中到底排名第几?你销售的产品是不是领导品牌?谁是这个领域的第一名?下定决心做得比他更好、更努力,向他学习并且超越他,你就一定会成功,并且实现你所有的梦想。

自我分析:

- (1)谁是我事业领域中的世界第一名?
- (2)他是怎么做到的?
- (3)为什么他成功?

(4)为什么我将会成为第一名?

(5)如果我是世界第一名,我会怎么做?

(6)我要马上

4、复制成功经验

小时候第一次看到复印机时,我就觉得这真是非常好的发明,能将任何文件迅速复制一份一模一样的资料。

后来我心想,如果有一台复印机能将一个成功人的能力复制给另外一个人那该有多好!

在我 16 岁时,开始上一些成功者开设的讲座及训练课程,看一些成功者的传记,或者与成功的企业家接触,试图找寻一些他们成功的轨迹。当时隐隐约约有一个念头:一个人有目前的成就,一定是采取了某些特定的步骤与行动,只要能找出他成就背后的蛛丝马迹,并且遵循这套程序,准确无误地复制一遍,我就能有一样的成就。

于是我开始大量地学习成功者的经验,直到 20 岁那一年开始见到了许多世界级顶尖人物,我不断地找寻他们成功背后的因素,并且在自己的实践中汲取他们的经验,我发现我的绩效非常显著。

现在我问读者一个问题:假如别人能做出全世界最好吃的一道菜,那么你能不能呢?我在一次演讲中提出这个问题时,有人说“能”,有人说“不能”。我的想法是:假如有人能做出这道最好吃的菜,他能,我也能!只要我把握他做这道菜的秘方,我与他采取一样的程序与配料,分

毫不差地模仿一遍,我做出来的菜,味道会跟他做出来的一模一样。

要成功,首先你必须先相信别人能,我也能。接着,复制一次他的成功经验,采取成功者证明有效的成功方法,做出一样的行动。就算你跟他不一定相同,起码也有类似的结果。这是成功最快速的方法,也是最保险的方法。

中国各大城市有许多的麦当劳、肯德基,你走遍每一家去吃吃看,会发现它的味道都差不多,甚至一模一样,分不出有什么差别。看看麦当劳每一家的装修、服务人员的制服与他们的服务模式,是不是也都是差不多呢?答案还是一样,仍然分不出有什么差别。

假如你再深入了解麦当劳或肯德基每一家分店,都一样是非常赚钱的,这到底是为什么呢?成功最快的方法就是使用证明有效的方法,成功经验的复制就像一台复印机,能快速复制相同的事物,只要你掌握复制的方法,你也有一台成功复印机。

但是大部分人不懂得这么做,他们都用最慢的方法在追求成功——就是自己摸索。自己摸索慢慢积累经验也可能会成功,但成功了,也失去光阴与青春了。

上面提到的,告诉我“不能做出与别人一样好吃的菜”的那些听众,总是认为人要慢慢积累自己的经验才有办法成功。这都是过去摸着石子过河的老办法,要是有人能告诉你他 30 年的成功经验,前 25 年犯了哪些错?你可以不必再犯,因为那 25 年他积累的经验充足,最后 5 年做对了某些成功的事,你可以直接进入他最后 5 年的经验,帮你快速成

功, 节省时间, 这样好不好呢? 这叫做预先了解“石头在哪里?”

成功者学习别人的经验, 一般人学习自己的经验。而自己通常都没什么经验, 就算有, 也是一些失败的经验。从今以后, 不要摸着石头过河, 要踩着成功者的脚步向前走。如果你不知道他是如何走的, 你就去问他“石头在哪里?” 而不要自己去随便摸。

自我分析:

- (1) 我的目标是什么?
- (2) 为此目标有谁曾经做到过?
- (3) 假如我要快速成功, 我现在必须向谁学习?
- (4) 我要马上

5、 帮助别人美梦成真, 就会帮助自己心想事成

一个人能成功并不是他从别人那里获取了很多, 但绝对是有很多人愿意支持他。或许你会问我: “杜老师, 这两者之间有什么差别?” 差别就在于别人愿意支持你。因为你先帮助他们得到了他们想要的, 当你能帮助别人得到他所想要的, 他自然会给你你想要的。

不要老是想从别人身上得到什么, 应该想我能够给予别人什么, 付出什么样的服务与价值来让对方先获得好处。当你能持续这么做, 并且大量帮助别人获得价值的时候, 也就是你该成功的时候了。因为那些获得你帮助的人会慢慢累积成一股庞大的力量, 回馈给你所需要的帮助与支持。

成功的人都是主动付出的人,领导者都是先服务别人的人。然而一般人都等待别人先付出,都希望别人先服务他。只想获取,不愿先付出,人们会远离你。你失去人群的支持,也自然失去了成功。

世界上每一个人都有优点或长处,也都可以给你些许的帮助。然而每个人也有弱点与短处,也都有需要你帮忙的地方。假如每个人都帮助你一点,你也希望每个人都帮你一点,你觉得如何才能做到?答案很明显——只要你能帮助别人美梦成真,那你自己一定能够心想事成!

我的读者经常告诉我,由于书中的内容解决了他的问题,帮助他突破了自我,于是,他很想参加我的研讨会。我想我的成功大部分都来自读者或学员的支持,因为我的使命是帮助他们成功。

有人在上完我讲的课后,业绩由最后一名跳升到全公司第一名;也有人在上完课一年后从公务员变成百万富翁。于是他们介绍许多朋友、同事及企业家来上课。因此,我要在未来提供更多、更好的成功资讯及产品来帮助更多人。

各行各业成功的企业家都是先提供了人们所需要的产品或服务,不仅极具价值,而且大量提供,同时,他们还为社会创造无数个就业机会,让无数个家庭得到幸福,企业家自己也得到了赚钱的机会,这难道不是先贡献别人?不是在为顾客及员工创造价值,为国家和社会创造繁荣?这不是所说的剥削。在某些国家的总统选举制度中,当选的总统也一定是曾帮助民众谋取最多福利的人。

一旦你知道自己要的是什么的时候,立刻会忘掉你要的是什么,而

想到别人要的是什么,并且给予他,最后你一定会得到你所想要的。夫妻之间都认为自己应该从婚姻中得到些什么,于是彼此都得不到。但如果夫妻之间彼此都认为“爱就是付出”,于是双方不断付出,双方也都不断地在获得。

成功者以付出为目的。大量付出、大量服务人群,不断提供给别人有价值的服务与产品,满足大众需求,做到最好,他一定是行业中的顶尖,人群中的领导。

自我分析:

- (1)我可以采取哪些行动来帮助别人?
- (2)现在有哪些人立刻需要我的帮助?
- (3)我要马上

6、 思想决定一切

很多人想要人际关系更好,收入更高,或者更健康,更成功。但是,不管想达到什么结果,这些结果都必须通过你采取的行动来完成。要有更好的行动,就必须下更好的决定,然而要有更好的决定就必须先有更好的思想。

思想决定了我们所说的话,我们所产生的行为,我们对别人的态度,我们所做的决定,换句话说,思想决定一切。

举例来说,今天我看到一个人很讨厌,对他态度不好。因为我看他不顺眼,虽然我跟他并没有什么深仇大恨。其原因,是因为那个人的长相我

不喜欢。

长相不好,为什么我对他态度就不好呢?原来我有一种以貌取人的思想。比方讲,我们经常看到很多年轻人,就说:“嘴上无毛,办事不牢”或者又看到很多人,就说:“鹰钩鼻奸诈”等。虽然这只是生活上的一个小例子,但我们一生的成败全靠思想。

认为自己一定会成功的人凡事都非常积极与乐观,一旦他掌握住机会就会毫不犹豫地立刻行动,即使行动遇到挫折,他依然抱着积极乐观的想法,认为世界上没有失败,只有成功的暂停。于是这种人经常再试一次,坚持到底,最后导致成功。成功之后,他又更加深“我一定会成功”的信念。

一个“我一定会成功”的思想导致自己成功。成功后,再度坚信我一定会成功,进入了生命中的成功循环线,所以成功会导致成功。

相反,一个认为“我做什么都不会成功”的人,做事消极被动,又悲观,经常犹豫不决,不敢行动,就算行动,遇到挫折也立刻放弃,导致他总是失败,失败后他又更加确信自己“做什么都不会成功”的信念。

一个人“会失败”的信念导致自己失败,然后再度坚信自己会失败,成为他生命中的失败循环线。

成功的想法导致成功,失败的想法导致失败,这是千古不变的定律。一台电脑没有软件就是废铁,一个人没有思想就是白痴。然而一个人的头脑中没有成功的思想,又如何能成功呢?

所以我们看到很多人认真负责、吃苦耐劳、省吃俭用,到了五六十

岁仍然一事无成,是因为他们缺乏积极的思考、正面的信念。

大部分人都有太多的负面思想,凡事都喜欢往坏处想,也都有太多的负面言谈,每天不是批评这个,就是抱怨那个,不是认为自己这个不行,就是那个办不到。这也难怪,大部分人都过着不理想的生活,原来这就是原因所在。你必须每天问自己:我今天有哪些思想?我现在有哪些思想?这些思想会造成哪些后果?这种后果是不是我想要的?假如不是,那我要什么样的结果?我必须怎样想,才能得到我想要的结果?假如你能经常这样,养成自我分析的习惯,你的人生一定会有大的改变。因为多年前,我就是这么做的,感谢积极思考的力量改变了我的一生。

成功的人都是积极思考的人,对凡事都抱着正面想法的人。用乐观的心态面对每一件事,是成功者的特质。相信你会用思想来改变你的命运。

自我分析:

- (1)我今天有哪些思想?
- (2)这些思想会造成什么样的结果
- (3)我必须怎样想,才会让我的人生更成功
- (4)我要马上

7、 结果反映思想

因为人生的结果是思想造成的,所以判断一个人的思想正确与否,看他的结果就知道他的思想好不好?这叫结果反映思想。

有很多人坚持自己旧有的思想,但总是没有得到他想要的结果,我就会问他:“现在得到了想要的结果了吗?假如得到了,表示你的思想很正确;假如没有,表示你的思想需要改进。”他说:“现在没有得到我要的结果。”我说:“你不断地抱着同样的想法,当然不断地产生同样的结果。你希望产生不同的结果,但是没有改变思想,反而还坚持你过去的想法,这叫什么?”他说:“这叫做冥顽不灵、食古不化。”

读者们,你们过去的想法要是能帮你成功的话,你就早已成功了。你现在为什么不替换一下成功者的思想,来帮助你成功呢?看这本书或上一些课程会有办法帮助你的。

以这样实事求是的精神来检验你自己的心态,才是一个成功者的必备态度。我最欣赏的一句话就是“实践是检验真理的唯一标准”。

自我分析:

- (1)我有哪些旧观念阻碍我成功?
- (2)我必须放弃哪些旧观念,才能改变我目前的现状?
- (3)我要马上

8、行为反映心境

一个人做出什么样的行为,是因为当时他所处的心境决定的。一个平时工作好的人,并不是他特别聪明或特别有能力,而是他经常能让自己处于一种积极振奋的心理状态。比如,一个人突然动手打人、张口骂人,你会觉得他怎么这么没教养。其实,不一定是他没教养,因为他平时

也表现得彬彬有礼,很可能是他早晨出门时发生了一些不好的事情,心境一直处于不良状态,他的发怒也很可能不是针对你来的,只是反映他当时的心境而已。

一个人假如要每天保持巅峰状态,拥有积极的行动与自信,快乐地面对每一件事情,他就必须经常让自己的心境处于良好的状态中。

第一,必须改变我们的注意力:要经常看到令我们兴奋的事情,以及对自己说些积极的话语来打气,在心中问自己如何才能让我更成功、更快乐这一类的问题,用正面的成功画面及想象来替换头脑中失败的画面。这样,会让我们改变注意力,拥有良好的心理状态。

第二,改变我们的肢体动作:一个成功人或自信的人经常会有什么样的动作?一些消极悲观的人经常做出什么样的动作?成功的人是不是都是抬头挺胸、昂首阔步的呢?失败的人是不是总是垂头丧气、愁容满面的呢?你是否发现,你在中跳舞跳了 20 分钟后,拥有一些特别好的感觉呢?是欢快还是兴奋?你在丧礼中低头不语地站了 10 分钟后,即使死者不是你的亲属,你的感觉是否也不太好呢?是悲伤还是哀愁呢?不同的情绪会导致不同的动作,不同的动作也会导致不同的情绪。想要改变心理状态,就先改变我们的生理状态。

只要我们能经常注意好的一面,做出我们极佳的肢体动作,我们就会拥有积极正面的心境,也自然会做出积极进取的行为,成功也就自然离我们不远了。

自我分析:

(1)今天有什么事情让我觉得快乐?快乐到什么程度?给我什么样的感受?

(2)今天有什么事情让我觉得振奋??振奋到什么程度?给我什么样的感受?

(3)我要唱一首令我最快乐的歌,是什么歌呢?

(4)我要马上

9、跳出框框中的人生

有一个故事说,一个人抓了一堆跳蚤,放在一个木头箱里。起初,跳蚤不断地往上跳,但多次撞到盖子后,跳蚤就再也不敢往上跳了,只好在箱子中间跳,因为它们认为,往上跳就会碰到头。这个人把箱子的盖子拿开之后,跳蚤虽然可以轻而易举地跳出来,但是,它们仍然在箱子中间跳,始终跳不出来。

我们有很多人就是活在这样的框框中。有的人活在年龄的框框中,他总是告诉自己:“我太年轻了,无法成功”;或者,“我太老了,无法成功”。这个人就是以前的我,以前我梦想成为演说家,却认为自己才十多岁,怎么可能成功?至少要 30 岁以上才有人要听我演讲。这样的限制一直到我见到我的老师,亚洲第一流演说家。他当时才 21 岁。而且知道了世界第一名演说家安东尼罗宾 23 岁就能成功,我才大胆突破,以 21 岁的年龄在大陆巡回演讲,教导很多人开发潜能,改变人生。

有一次,我到哈尔滨开研讨会,一位姓孙的学员听我课,他说:“杜

老师,我的梦想也是当演说家,但是我做不到。”我问他:“为什么?”他说:“因为我已经三十多岁了,你们这些世界级演说家都二十多岁,充满活力与朝气,我30岁已经太晚了。”当时我听了非常惊讶,我觉得太多人把自己设在框框当中,跳不出框框,也就达不到他所想要的结果。

经过我对这位先生的指导后,他不但跳出年龄的框框,开始采取行动,现在还是一位管理顾问公司的负责人了,我对他跳离框框之后的成长感到欣慰。

有的人活在能力的框框中,总是对自己说:“我没有这个能力,没有那个能力,所以我不能做到

有的人活在性别的框框中,总是对自己说:“我是女人,不像男人可以做事业,所以我做不到……”

有的人活在过去经验的框框中,总是对自己说:“因为我以前没经验”,或者“因为我以前失败过,所以我做不到……”、人生中有的地方不满意,一定是你有某些框框限制了你的行动,所有的限制必须先被你找出来,然后突破限制,跳出框框,你才得以采取跳跃式的行动大步向前迈进。

自古以来,每一次的创造性发明,或革命性的突破,或每一个平凡人的成功,都是因为有人勇于突破框框,向原本以为不可能的事挑战,也才有登峰造极的机会。我希望你也能做到。

自我分析:

- (1)我有哪些自我设限的想法,使我不能成功?
- (2)我有哪些自我设限的想法,使我收入无法增加?
- (3)我有哪些自我设限的想法,使我人际关系不好?
- (4)我有哪些自我设限的想法,使我健康状况还不是非常好?
- (5)我必须怎么想,才能突破限制使我更成功?
- (6)我必须有什么样突破限制的想法,才会使我增加收入
- (7)我必须怎样想,才能突破旧有的限制,使我的人际关系更好?
- (8)我必须怎样想,才能跳出框框,采取新行动,使我的健康状况更好?
- (9)我要马上

10、 你是最棒的

你之所以会来到这世上,是因为你在母体内战胜了数十亿个精子与卵子结合后才会出生,你是天生的赢家。

你的皮肤、指纹、头发、声音、面容及体形,在世界上,并且有史以来从来没有第二个人和你一模一样,不仅以前没有,以后也不会有。你是独一无二的。

我们为什么不能这么想,来证明自己,为自己打气与加油呢?高度的自信会产生高度的表现,相反的,自卑的人凡事都做不好。人只有在相信自己是最棒的,是第一名的时候,才会有无与伦比的力量与精神上极度的巅峰状态,进而带来强烈的行动力与决断力、影响力与带动力,

坚毅不拔,直到成功。

前世界重量级拳王阿里就运用了这一方法,每一次上场打拳之前,在更衣室,在摄像机前或在走廊中,他逢人就大喊:“我是最棒的!我是最棒的!我能击败任何人,我立即就要他倒下,因为我是最棒的!”

当时,没有人了解这种方法的威力,所有的人不断地嘲笑他,觉得他是神经病,但是,当他一场接着一场的胜利,并且真的在他说的时间内击败了对方,登上世界拳王的宝座时,人们再也不嘲笑他了。

有一次,阿里并没有照他从前出场前的那套程序自言自语,不可思议的是,在那一场比赛中被打得落花流水,下一次比赛他再度大喊:“我是最棒的!”并且更激烈地挥动双拳,直指对方说:“我是最棒的!你会立即倒下!”在那场比赛中,他真的又做到了,再度重登拳王宝座。

第一次出场演讲之前,我也同样告诉自己:“我是最棒的!……”我发现,效果非常好!并且我还经常告诉别人:“你是最棒的!”他果然也非常充满自信,所以我们全公司每天都这样告诉自己。

相信自己,你是最棒的,告诉自己;“我是最棒的!”每天去做,你就是最棒的!

自我分析:

(1)立刻告诉自己 10 遍:“我是最棒的!”

(2)立刻写下 10 遍:“我是最棒的!”

(3)我要马上

11、 心想事成的秘诀

我们写卡片的时候都预祝别人“心想事成”。以前,我认为这只是一句祝贺词罢了,但随着我研究成功学后,慢慢的,我发现我错了。这不是一句祝贺词,这是一个成功的秘诀。

为什么这么说呢?因为我发现我现在做的每一件事,实现的每一个目标,都只是在反映多年前我头脑里想象到的一个画面而已。

记得以前经常梦想着我能在众人面前演讲,不仅超过上千人听我演讲,同时,我还能鼓动与激励大家热烈的情绪。现在,我每天都赶到各地去鼓舞成千上百位来自全国各地想成功的那些人。

以前梦想着我能成为畅销书的作家,让人们在读我的书的时候被我所分享的理念所激励,然后帮助他迈向成功。几个月前,我出的第一本书立刻成为中国的畅销书,并且在短时间内有成千上万名读者的来信或来电,告诉我,他们读完书后的感受,并且有多家出版商将我视为名家,要求我为他们创作下一本书。以前我梦想着成为企业家,能够创办自己的事业。现在,我的事业拥有五家分公司,并且仍然在急速地拓展当中,每个月为顾客大量地提供他们所想要的产品或服务。

说这些并不是想说我是多么成功,我只是想告诉各位读者,我现在所做的每一件事情的成功,在当初我一无所有时,都只是一个想法而已,一个我想象出来的画面而已,但这些画面每天被我当作电影一样在

我脑海中一遍又一遍地播放,有的想了一年、两年、三年,也有的只想了一两个月,但它们都实现了。

甚至在一年多前我去参加一个课程,在那个课程上我写下我想拥有的人格特质,告诉了我自己希望变成什么样的人。一年后的今天,我翻开一年前的笔记时,发现大部分人给我的称赞,跟我当初上课时所设定的人格特质一模一样。

你会实现你持续不断重复思考的结果,你会成为你想象中的那个人,你也会实现一切你不断想象中的事情,这是成功者的经验。

一旦你想实现任何愿望与目标,你就要不断地想,最好能每天看到你成功的画面与景象,并且听到声音,感觉、感受,不断重复思考,充满着渴望的思考,思想一定会变成事物,梦想一定会化为现实,你也一定会心想事成!世界上的一切,当初都只是一个想象而已。你认为房子在建造出来之前是什么呢?只是一个想象中的构造图与外观罢了。任何你看得见的东西都是有人先想到才会做到,任何你想得到的东西总有一天会被得到,至于是谁做到就看谁有更大的渴望与想象力了。

所以,爱因斯坦说:“想象力比知识更重要”。

自我分析:

- (1)请将你今年最重要的目标写下来。
- (2)请闭眼思考你达成目标的情景。
- (3)我要马上

12、 潜意识开发法

既然都知道思想在我们成功过程中的重要性,所以我们必须知道要成功就要先改变我们的想法。思想在大脑中分为意识和潜意识两个部分,意识就是你知道并且感觉得到的思想,潜意识是你不知道也感觉不到的思想。

我们可以用意识控制我们的某些行动,但有些行动是我们意识控制不了也感觉不到的下意识制约反应。例如:眨眼、打哈欠、说梦话等行为。

换句话说,潜意识就是大脑中不用通过意识,直接影响你行为的那部分思想。世界级的潜能大师博恩崔西说:“潜意识的力量是意识的3万倍以上”。

也就是说,假如能用潜意识来控制我们的行为,会比用意识的力量来得大。当潜意识与意识存在相反的想法时,潜意识通常会战胜。例如:我们意识想戒烟,但看到香烟又不自觉地拿起来抽了一根,这就是潜意识中还想要吸烟的反应。

很多人想要有自信、人际关系好、增加收入、增强行动力,想了很久,却终达不到理想中的结果,这是为什么呢?就是因为潜意识中的根源信念没有被改变。假如根源没有改变,任何想法就只停留在意识层面,发挥不出力量。

如果我们能将积极正面的思考输入潜意识,让潜意识来直接影响

我们的行为,变成习惯之后,我们自然轻松达成结果。这就是开发潜意识的重要性。

开发潜意识最重要的关键是一——重复,也就是将我们想输入的信念或行为习惯,重复不断地通过我们的感官输入大脑,一旦某一信息输入潜意识后,它会直接影响我们的行为。

请思考,广告有效吗?我们会因为看到广告讲得很棒就立刻去买那项产品吗?通常不会吧!但厂商为什么要打广告?比方讲,你一看到可口可乐的广告,不会立刻去买,但经常看到电视播放、报纸也刊登,广播也播出,街上看板到处都是,招牌满街都是,你在走路、开车、坐车、翻书、看报纸、看电视,一直不断看到可口可乐的图像,听到声音,只要重复的次数够多,这个产品输入你的潜意识后,有一天,你就会走进商店直接向老板要一瓶可口可乐,而不考虑其它饮料,这就是广告的效果。我们以这样的例子来思考潜意识在生活中发挥的效用,实在是无所不在。

自我分析:

(1)我在学习的时候,是否有重复多次,让资讯进入潜意识?2. 我要马上

13、 目标视觉化

一般人要成功,如何运用潜意识的力量呢?

我所知道最简单的方法,就是要将目标视觉化输入潜意识。

你必须先将你想实现的目标写在纸上,或者将你想实现的梦想画

出来,或者找图片贴在一个你容易看到的地方。这个方法又称为梦想板。

将梦想板贴上去之后,就经常看着它,或者制作成小卡片随身携带,并且有事没事就看着它。久而久之,梦想就会刺激你的潜意识,并根深蒂固地输入它。一旦你的潜意识记住了这个目标,它就会引导你所有的行为去配合目标,并且将它实现。

以前买了一台我心中理想的汽车。在买到它之前的半年,我本身无分文,但我将那台汽车的图片贴在我的书桌前面,看了三个月,三个月后把它撕下来了,至此,我也忘记了我要买车的事情。过了几个月后,我的收入提升,准备要去买一辆汽车,但我选中另外一个品牌了,可是不知不觉地,我又跑回我以前贴的图片的那个汽车厂家去,用20分钟,便买下了那台汽车。后来,我才发觉我买的车跟我以前贴的那张图片一模一样,因为它已经输入了我的潜意识。潜意识的力量实在太惊人了!

你也可以将你的公司办公桌前、墙上、家中、卧房贴着你想告诉自己的话,或者目标,或者照片,经长年累月下来,你会发现不但你的思想会改变,同时,很多奇迹也会慢慢发生。

自我分析:

(1)请画下你最想实现的目标的图像。

(2)我要马上

14、 自我确认

第二个输入潜意识的方法,就是自己对自己说一些充满自信的言语,或者要实现的目标。又称为自我暗示或自我确认。

比方讲,你想要拥有自信心的时候就经常告诉自己:“我是最棒的!我是最好的!我喜欢我自己!我相信我自己!我爱我自己!我是非常有自信的人!我一定会成功!”等这一类的语句。或者你想赚到10万元,你就经常告诉自己:“我一定会赚10万,10万、10万、10万……”来通过自己的听觉输入潜意识,只要重复的次数越多,也就越会改变自己的思想,并且引导行为去帮你实现目标。

假如你想成为基督徒,你一定会经常祷告上帝;假如你是佛教徒,你一定也会经常念“阿弥陀佛”;假如你想成功,你当然要不断地告诉自己“我一定要成功”。这都是属于自我确认来输入潜意识的原理。宗教能改变人心,教育小孩学英语或说话都是一样的道理,都要重复输入潜意识。

当我的上一本书《21世纪非常成功学》刚出版时,我就贴在墙上的一句话——“99年中国畅销书排行榜冠军《21世纪非常成功学》”,同时还天天重复说自己这句话,没想到在没有任何宣传的情况之下,这本书在各个书店都经常被抢购一空,两个月内,它真的实现了我的目标。真是太不可思议了!

我所见过的每一个成功者,他们都运用过潜意识的力量来自我确

认,或者是目标视觉化来帮他们成功,只是有时候他们自己还不知道他们是运用了这个方法。我在演讲时提到了这个方法之后,他们才知道他们是用了这个方法。

你不了解这些方法会帮你成功,是因为你没有接近这些成功者,没有看见他们在使用这些成功秘诀。一旦你接近他们、了解他们,发现他们都运用了这些你认为很简单的成功秘诀,你就会确信:要成功,就要照这些方法去做。

我在这本书中直接将这些秘诀透露给你,就是希望能节省你的时间,让你直接使用成功者行之有效的方法和秘诀,让你采取他们采取的行动,你就能快速实现你的目标!希望你能接受我的帮助与建议,并且照着做,你一定会成功!

自我分析:

- (1)立刻告诉自己 10 遍:“我相信我会成功!”
- (2)再一次告诉自己 10 遍:“我一定会非常成功!”
- (3)重复以上两个步骤,重复、重复、再重复。
- (4)我要马上重复以上自我确认。

15、 听目标录音带

各位读者一定不愿意重复这么多遍自我确认。因为这样做既浪费时间,又会让自己的嗓子沙哑,还会影响他人,甚至有人会骂你神经病,也许你就会说我是神经病!

所以,有一个非常省时省力的输入潜意识方法,就是录目标录音带,然后重复听它,也就是将你想实现的目标,或自我确认的语句录在录音带中,录完之后你只要播放录音带,这些话语就会重复地让你听见,这样一来,你随时随地可以用随身听来听它,别人不但不知道,你也可以轻轻松松地在一天当中,大量重复输入积极正面的信息进入自己的潜意识。

每一年年初,我都会将一整年要实现的目标录在录音带里。录的时候充满激情与信心,虽然录了一小时非常累,但一整年中我一有空就听它,每一次听到录音带中的话语就会刺激我采取行动。为实现我的目标,一年 365 天,我天天都自动地采取积极的行动。有些目标我以为不会实现了,但到了年底都自动实现了。这些目标包括了我的存款目标、公司发展目标、业绩目标、我要出书的目标、学习的目标等所有的梦想,全部录进去,它的效果实在是非常好。我建议你一定要采用,因为我把这个方法教给很多人,都有效,你一定不例外。

自我分析:

- (1)请列下你年底以前要实现的最重要的一个目标。
- (2)大声说出来,并且录在录音带里。
- (3)播放一次录音带
- (4)再一次听着它,想象自己一定会实现。
- (5)我要马上

16、 听潜意识录音带

有的人潜意识中负面的思想特别多,即使他自我确认或听目标录音带效果也不一定会好,这是为什么呢?

因为你在告诉自己正面积积极的话语的时候,你的意识并不认同这些话,比方说,你告诉自己:“我是最棒的!”可是你一说完就心想:“我才不是最棒的!”你告诉自己:“我会赚大钱,我一定会非常有钱!”可是你立刻心想:“我怎么可能赚大钱?”你的意识并不是很相信你会实现目标。

即使潜意识的力量大,但它需要意识同意并相信这个信息才会进入潜意识。一旦你告诉自己什么话,你的意识不信它,便会排斥并且过滤掉这个信息,它根本进入不了潜意识。你说:“我一定会成功!”但心想:“我不可能成功”时,这个负面信息一旦进入潜意识,它将会发挥出3万倍的力量让你走向失败。

意识与潜意识的关系就像将军与士兵的关系,打胜仗的是百万大军,但还需要将军发号施令,士兵才会采取行动。潜意识拥有3万倍的力量,还需要意识同意并下令给潜意识,潜意识才开始会运作。意识负责过滤或接受信息,潜意识负责储藏并记忆信息。

潜意识中负面思想过多的人不容易改变就是这个道理。

目前,我所知道最快、最有效、最好的改变潜意识的办法,就是听潜意识录音带。什么是潜意识录音带?它是美国高科技录音专家与大脑

潜能专家研制出来的高科技产品,已经风行欧美 50 多年了。这种录音带已经将预先录好的正面积极的信念与话语,加上柔和的音乐混合在一起,你在听的时候,意识听不见说话声,只听得见音乐声,但音乐中隐藏着无数正面积极的自我确认语句,比方讲:“我一定会成功!我是最棒的!我会赚大钱!……”让你的潜意识听见,不用通过意识直接输入你的潜意识,这样一来,没有意识的排斥与过滤,就完全让潜意识吸收,效果好多了。

这种带子刻意要让音乐声覆盖住说话声,在你的潜意识能听见外界声音的最小限度中,让说话声潜移默化地输入潜意识,所以它直接又有效。

我在五年多前就接触到这种磁带,并且用它来改造过我的潜意识,到现在还一直持续使用,甚至还将它推荐给我的学员。

有一次,我在公司内播放潜意识录音带,里面说:“我一定要马上行动!立刻行动!……”这一类增加行动力的语句,没想到当天业绩就是整个月最好的一天。后来,发现我们全公司都说那天非常有行动力,才知道是潜意识录音带的效果。

又有一次,我们公司有一位同事生病,一个月都没有出去拜访过顾客,但是到了月底结业绩,发现他竟然是全公司的销售冠军,收入最高。事后问他为什么?他透露出他躺在病床上的时候,天天在听增加收入的潜意识录音带,说明书里面竟然介绍这卷录音带里面说的是:“我一定会不断增加收入,财富会主动被我吸引过来……”这一类的话,结果发

现他那个月的业绩都是顾客主动来向他报名,或者是其他同事替他做的介绍与推销,才让他的业绩这么好。

更不可思议的是,我有一位学员,一年多前上我课的时候,只是一个几个月几百元收入的工薪阶层,一年后我遇见他,他不但买了轿车,还做起了石油生意,变成了百万富翁,公司才开张不到一个月,一天销售额就达9万多元人民币。所有的人都好奇地问他,为什么能有这么大的转变?他说他不但贴了梦想板,最重要的是他一年当中天天听着潜意识录音带,让他增加自信心、增加赚钱的能力。潜意识录音带的效果真的太好了!

我们公司在今年初也从美国引进了这项产品,来提供给所有想成功的朋友,让大家在国内也能享有这么好的产品来帮助自己快速成功。我不但自己听,全公司听,天天听,坐车也听,睡觉也听,无时无刻不在听,还介绍了很多人听。

任何不去运用潜意识力量的人都是在浪费生命的人,就好像你有一块肥沃的土地,却任它杂草丛生一样,你不种下好的种子,在你潜意识中详细规划你的思想,就相当于在种下坏种子,任由它荒废着,这都是很可惜又很可怕的一件事。

自我分析:

- (1)我是否希望快速改造我的潜意识,让我的行动与习惯更良好?
- (2)我是否像成功者一样乐于接受新信息,尝试新事物,早一步了解别人不了解的事情

(3)我要马上

17、 想要还是一定要

我经常听到很多人告诉我说：“杜老师,我想戒烟。”

我就立刻问他：“是想要,还是一定要戒烟?”

他说：“嗯……嗯……嗯……”

我说：“你只是想要,而不是一定要,这样是戒不掉的。你想戒烟想多久了?戒了吗?”

他说：“我想很久了,确实还没戒掉。”

我立刻问他：“那你到底什么时候要戒?”

他说：“我现在就要戒,而且一定要。”

我问他：“那你还有什么问题?”

他说：“杜老师,我已经没问题了。”

大部分的人都经常说,我想要改变,我想要成功。这是改变不了,也成功不了的。不相信你去问任何一个人：“想不想成功?”,他都会告诉你：“想。”你再问他：“想多久了?”他都会告诉你：“天天在想,想好几十年了。”我想很多读者也都是这种想法。

光想,为什么没效呢?因为他只是想,并不是一定要,想要和一定要是不一样的,只有一定要的人才会拿出行动,并坚持到底。

还有很多人都说：“我认为我应该改变了”,这也是没有效果的,因为应该做的事通常都不会去做,只有必须要做的事你才会去做,不要

告诉自己应该做到,要告诉自己必须做到。

很多人在办事的时候,我问他:“能不能完成任务?”他总是说:“我争取吧!”当我听到这句话,我就觉得他肯定做不到,这是非常没有信心与决心的表现。

从今以后,千万不要讲“争取”这两个字,要讲“全力以赴”,才会帮你真正全力以赴,而不只是争取而已。

还有更多的人喜欢讲“我尽量吧!”听到这个话,我就认为这就是在告诉我:“我不一定做得到”。从今以后不要讲“尽量”这两个字,因为它不会帮你成功,要讲“绝对要”,这才会帮你达成目标。

还有很多人喜欢讲:“我试试看吧!”或者是“我希望能……”、“差不多吧!”、“也许行吧!”从今以后把这些话全部从你的心里消失,要讲“我一定要!”、“我肯定要!”、“我绝对要!”、“我必须!”、“百分之百全力以赴!”只有这样想,你才会有好的表现与成功的机会。

自我分析:

- (1)我到底是想成功,还是一定要成功?
- (2)我是应该改变了,还是必须要改变?
- (3)我要马上

18、 目标引导人生

你有没有见过有人上了出租车后,司机问他:“要去哪里?”他却回

答：“我不知道。”假如有的话，你是不是觉得很可笑呢？

可是我问过很多人：“你有什么人生目标？”他却回答：“我也不太清楚。”这样的人生到底会怎么样呢？你不知道，我也不知道。

不为自己设定人生目标的人，就像上了出租车后却不知去哪里。司机不管去哪，对你而言都无所谓，会到什么地方，谁也不知道。你觉得这样是不是很可怕？这样的车，肯定在迷路，因为它没有目标。

很多人惊觉到已经迷路时，才发觉要有一个目标，但为时已晚，因为你连身在何处都不知道。

为什么不在一开始就明确地知道要去哪里，然后手拿一张地图，明确地知道能够到达目的的几条路？这样的人生有着一个接一个的目标，有着详细的计划与时间表，过你真正想要过的生活，做你真正想做的事情，这样不是很好吗？

有什么样的目标，就有什么样的人生：没有目标的人，将过着迷失的一生。

很多人说：“有啊！我有目标呀！我的目标就是要还清欠债，还要养活一家大小，才不会饿死！”

这样的目标，你觉得如何呢？会让你提得起劲吗？是你的人生吗？要有充满干劲的人生，就要有一个令你心动的、充满吸引力的目标，才会让你拿出行动来设法实现它，才会有一个快乐的生命。

要得到一个真正想要的人生，就要设定你真正想要的目标，而不是把那些令你心烦又提不起劲的痛苦的事当目标比方说，你想成为你行

业中的顶尖人物,做一些不平凡的成就,实现你儿时的梦想或是赚取多少财富,去哪个国家游玩,与什么人交友,学到什么新能力,拥有一个健康的体魄,都可以当作你的目标。

现在就拿起笔来,好好想一想,到底未来 20 年你想实现什么目标,想住什么样的房子,开什么车子,交什么朋友,拥有什么事业,成为什么样的一个人,将你一生所有的目标全部想象一下,并把它写下来。

我在多年前因为做了这一件事情而使我的的人生有了根本的转变。现在的我,做着我喜欢的事,过着我喜欢的生活,每天充满干劲地去帮助别人,分享及学习新知,而不再像以前一样负债累累、浑浑噩噩,不知人生方向,迷茫地过日子,虚度人生了。

再一次提醒你,你有能力实现任何梦想,你可以得到你想要的一切,但关键是你必须先知道你要的是什么?

自我分析:

- (1)我在一生当中,最重要的事业目标是什么?
- (2)我在一生当中,最重要的健康目标是什么?
- (3)我在一生当中,最重要的兴趣目标是什么?
- (4)我在一生当中,最重要的知识目标是什么?

19、 目标一定要明确

我时常问很多人:“你的目标是什么?”他说:“杜老师,我的目标就是成功。”

我说：“什么是成功？”他说：“就是实现自我人生价值。”

我说：“什么叫实现自我人生价值？”他说：“反正就是有成就。”

我说：“到底什么是有成就？”他说：“反正就是要高人一等。”

我想请问各位读者，这算是目标吗？这只能算是一个模糊的目标。

还有很多人告诉我：“杜老师，我的目标就是要赚大钱，这个目标可够明确了吧？”于是，我就问他：“要赚多少钱？”他说：“反正就是要赚大钱。”

我说：“大钱是多少钱？”他说：“最少要 100 万。”

各位读者，明确的目标就是知道有一个具体可衡量的标准才算明确。

假如我开桑塔那，你开法拉利，然后我们来比赛看谁能先到达目的地，你一定认为是法拉利。

当你一上车才发现，挡风玻璃上面有一层雾，根本看不清楚前面，也看不清楚目的地。你认为，是谁先到呢？当然是我的桑塔那，因为我的桑塔那方向明确并能看清楚目的地。

许多人不明白这个道理，他们就一直让他们的人生像一片充满雾气的挡风玻璃一样，模模糊糊看不清方向，前进当然缓慢。

我还发现，有许多人目标设定了之后会经常更改，今天说：“要赚 100 万。”过一个月，又说：“目标太难了，要赚 90 万。”工作了两个月，又说：“太累了，干脆赚 80 万也行。或者是，70 万也可以。”还有的人说，今天要在这个行业成功，但过了几个月就发现他换公司了，又

说要在这家公司成功。你们当然也知道,他做了一阵子又换公司了。一年换了几十种不同公司的名片,都没有发完,就重印了,这样的人会成功吗?

就像一个你面前漂浮不定的靶一样,是不容易射中它的。

一个人之所以会成功,是因为他锁定了一个目标,不但明确、不更改,而且还持续不断地瞄准它前进,终究会实现目标的。

自我分析:

(1)检验一下你所设定的目标明确吗?

(2)重新把目标明确化。

事业:

健康:

兴趣:

知识:

(3)请把你的目标加上一个期限。

事业:

健康:

兴趣:

知识:

20、轻松达成目标法

你设定了一个远大目标后,可能立刻会有一个感觉:“实在太困难了!这么大的目标我怎么可能实现呢……”

假设有一大块香喷喷的牛排在面前,你根本无法一口吃下去,请问你会放弃吃它吗?

面对令人垂涎欲滴的牛排,当然谁都不会选择放弃,那么你会怎么办呢?你会说:“连小孩子都懂得的问题你还问我?当然是把它切成一小块、一小块,一次吃一小块,不就吃完了吗?”

你叫很多人吃牛排,他会,但要完成目标时,他甚至连小孩子都会的方法也不会,而悻然放弃了,真是可笑!是吗?
之所以你实现不了目标,因为你不了解目标要分割。

实际上,不论多大的牛排你都能吃完,只要分割得细,并给自己一个合理的期限。

所以要实现任何目标,最重要的两个原则是:第一,目标一定要分割;第二,目标一定要有期限。

一旦你设定完长期目标以后,立刻要分割成中期目标、短期目标,也就是你要问自己:“20年后要实现此目标,10年后我必须完成什么目标,5年后我要完成什么目标。”

然后每年要完成什么目标。为此,每月必须完成什么目标。

每月目标设定完之后,接着就是每周目标,一直到每日目标。

大目标分割成多个中目标,中目标分割成许多小目标,小目标又细分成更多细小且容易实现的简单目标。于是实现目标成了简单任务。

简单目标当然容易实现,小目标既然实现了,中目标当然也能实现;中目标实现了,实现大目标也就不是很难的了。实现任何目标不是问题,问题是你分割了没有;分割得够不够细。

大目标的实现是基于小目标的累积,大成就的达成是基于小成就的累积。成功就是把每一件小事做好。

成功是简单的,大家都知道这个道理。

成功是不容易的,简单的事但不容易做到。

大家都知道,大家都不做,谁去做,谁就可能成功。

每一次,我们公司在推广大型演讲会的时候,一定会照这个步骤计算出用多少时间推广?要推广多少人来参加?进而计算出每天的目标,即:每一天一定要达成的日目标。

先从你的短期目标开始做起,可以是今年的目标,或是本月的目标,将它分割成每周、每日,然后全力以赴去完成它,每一天最重要的事就是完成你当天的目标,只要每天早上起床时告诉自己:“我今天最重要的事情就是完成今天的目标。”你会发现你能轻易地实现任何目标。

自我分析:

- (1)我下个月的目标是什么?
- (2)为了实现这个目标,我每周的阶段目标是什么?
- (3)为了实现一周的目标,我每日要实现哪些小目标?
- (4)今天我必须完成的目标是什么?

(5)我要马上

21、 计划比目标更重要

为什么大家都知道设定目标的重要性,但是大家却不一定非常成功呢?因为大部分的人忽略了计划的重要性。

事实上,真正能帮你成功的是你的计划。不要只用设定目标来安慰自己,要执行计划来激励自己。

一旦定下明确的目标,有了合理的期限,也分割成长期、中期、短期后,接着就是寻求一套如何实现这个目标的计划。这套计划是一套行动的方案、行动的步骤与策略。比如,为了实现目标,你必须要知道有多少人脉、销售多少产品、获取多少利润、采用什么样的手段做宣传。

好比有一个推销员,他说,他要得到公司招待的销售奖励——海外旅游,他就马上问自己:“如何才能拿到这个奖励?”答案是必须一个月做出 20 万的销售额。

于是我问他:“一个月工作几天呢?”他说:“大约 25 天。”

我说:“那平均一天需要做多少业绩?”他说:“八千?”

我说:“平均一天需要拜访多少位顾客才会有八千的业绩。”他说:“10 位。”

接着,我就问他:“所以 25 天需要有多少名准顾客?”答案很明显,“是 250 位。”

他如果要实现他的目标,就必须问自己:“这 250 个人在哪里?”

是否已经将拜访的行程排在我一个月的行程表当中了?”如果他排不出这 250 个人的行程,那么它的目标也当然就是很难实现的。

我们从这个例子可以知道做计划的基本概念。

一个好的计划必须要详细,也就是事先预料到每一个步骤可能会出现的情况,以及可能会出现细节,每一个状况该采取什么样的应变措施等等。

也许你的计划不一定行的通,未必有想象的那么好。于是,你就必须在一开始就做出多种不同的替代方案,这也是详细计划中的非常重要的一点。

就像我们现在要去广州,而你已经有了一套去广州的路线图一样,它可以帮助你计算出到达的时间。掌握了确保计划万无一失的方法。假如我们做每一件事都能像我们去旅行或结婚那样谨慎小心地策划每一项活动,那么我们每一件事情都会做得非常完美。

换句话说,我们一生必须有一个帮助我们成功的计划,这也是每一个人现在就应该开始做的事情。

我知道,有时候并不能百分之百地按照你的计划去执行,但至少它提供了一个做事的架构、方向,以及优先顺序。

有计划跟没有计划是不一样的。每一个人做计划都是在计划成功,每一个人照他的计划去做,也都会或多或少地取得想要的结果,然而为什么有那么多人会失败呢?答案是,他们根本没有计划。没有计划,就是在计划失败,有计划,就是在朝成功的目标铺路。

自我分析:

- (1)请为自己下个月的目标写下具体的行动方案。
- (2)可能会有什么阻碍让我无法实现目标。
- (3)如何解决这些障碍?
- (4)为了实现我的目标,我需要哪些人的帮助?
- (5)为了实现目标,我需要做的事情有哪些?
- (6)我要马上

22、 决定的力量

我在多年前反反复复地研究许多有成就的人,为什么他们能拥有不平凡的一生?我不断地阅读名人传记或者参加一些研讨会,进而去与这些成功人士接触,我像发了疯似地把我所有的积蓄拿去上课,甚至不惜借贷,也要将它投在学习上。

我经常在想:为什么有的人穷困潦倒?有的人功成名就?是什么因素让一个人成功致富或让一个人贫困一生?又是什么让一个人跌倒之后,又再度站起来?

是人们的遭遇或运气决定他们的一生吗?那些成功的人总是机遇好吗?好事总是发生在他们身上吗?

让我来说一个真人真事。

有一次,我到国外上课,见到一个人,叫米契尔。25岁,英俊潇洒,身高1.78米,金色的头发,有着健壮的体格。

有一天,他骑着新买的摩托车,在路上潇洒地奔驰。路旁的美女向他打招呼,他没注意到前面的卡车冲了过来,米契尔连人带车在卡车底下滑行,摩托车的油箱盖弹开,汽油洒了出来,磨擦着了火。

当米契尔获救时全身 2/3 的皮肤被烧伤,10 个手指头也被大卡车压断了,他的遭遇实在是惨得不得了。自暴自弃是一般人都会选择的决定,而米契尔看到自己像怪物似的模样,并没有自暴自弃,米契尔想:重要的不是发生什么事情,而是我决定如何面对这件事情。

米契尔说:“我决定把我的能力全力发挥,我原来也许能够做 100 件事,现在,手指头断了,长相像怪物,还能做剩下的 80 件事,我为什么要为失去的 20 个能力伤心?为什么不为我还剩下的 80 个能力来庆幸呢?”

米契尔的努力让他自己在 30 岁时成了百万富翁,后来,他还学会了开直升机。

有一次,他与朋友去游玩,直升机刚起飞,因操作不灵坠机。医生宣布米契尔脊椎断裂,腰部以下半身瘫痪,索性将他的脚趾头接缝在他的手指头上。

米契尔面临两次重大灾难,并没有像一般人一样决定颓废一生,他告诉自己:这是上天送给我的礼物,因为凡事发生必定有其目的,并有助于我。

后来米契尔在医院认识了金发美女,并娶了美娇娘为妻,有人问他:“你为什么能做出连正常人都很难做到的事情?”米契尔说:“我出

车祸后只剩 80 件事情可以做, 现在半身不遂, 我又失去了 20 种能力, 但我为什么不庆幸自己还拥有 60 种能力可以发挥, 我为什么不将剩下的能力发挥到最好程度呢?”

很多人一生当中没有真正发挥过他所拥有的能力, 而米契尔却决定要去竞选议员, 进入国会, 最后, 他真的活跃于美国的政坛, 成为他家乡的州长了。

是遭遇在决定你的人生吗? 如果是的话, 米契尔可能早就沦落街头了。

但幸运的, 真正主宰我们人生的不是我们所遇到的事情, 而是在当时你所采取的决定, 是你所做出的决定。

20 世纪最伟大的运动员迈克尔乔丹在 9 岁那年, 在电视上看到了当时美国篮球国家代表队在奥运会上获得金牌时的转播画面, 他当时看到美国队领到金牌时威风八面的情景, 他立刻跑去对他在厨房洗碗的妈妈说: “妈妈, 我长大后也要像他们一样一定要替国家拿个金牌回来!” 当时他妈妈只是笑着应付他说: “乔丹, 祝你成功!”

果然乔丹在大学还没毕业时, 就代表国家在奥运会上成为篮球队的队长, 并亲手拿到奥运金牌的奖杯, 实现他 9 岁那一年的承诺。

接着, 他在 34 岁时便成为年薪 3300 万美元的世界级运动员。

在 20 世纪末时, 他被评为 20 世纪顶尖的运动员。

我在想, 乔丹 9 岁那一年有多少人也在看着同样的奥运电视转播呢? 而真正做出决定的, 有几个人呢?

再一次提醒你,你的人生决定于你所做的决定。不论成功或失败都是。

不管你的境遇现在是怎样,命运即将从你做出决定那一刻开始改变。你会有现在的你,是因为过去你做出的许多决定而产生的,未来的你会是什么样呢?那就要看你现在愿意做出什么样的决定了。

当你看到这里时,你是否愿意放下书来想一想:10年后的你,到底要过什么样的生活呢?你是否愿意现在就做出决定,拿出振奋的行动来影响未来呢?不管是打一通电话、写一封信、参加一个课程或是买两本书来看,还是你只想做一番计划,都可以。只要你做出小小的决定,拿出一点点行动,长期下来,你就真的会被改变。

你也许说:“我现在并不打算做任何决定”。很好,不做任何决定,是吗?事实上,你也已经做了决定,就是你决定虚度人生,决定让你的命运随波逐流。因为,不做决定就是你决定要不做决定了。

相信我,任何人都有能力改变人生的,现在就开启你的能力的宝库。去行动吧!

自我分析:

- (1)过去 10 年中,你做了哪些重要的决定?
- (2)未来 10 年若要得到我想要的结果,我现在必须做出什么决定?
- (3)我要马上

23、 组织就是力量,众志成城

个人式的英雄主义,单打独斗式的成功已经不符合 21 世纪了,21 世纪非常成功的秘诀是——组织就是力量,众志成城。

在我创业的第一年,公司只有几个人,但我清楚明白地告诉他们,要成功,就必须发挥团队的力量。

当时,大家听懂了,却没有感受到,直到我带领 10 个人去开发新市场时,遭到了压力与风险,但我再次拿出团队就是力量这条原则来指导策略,终究获得了成功。

在大家欢庆成功时,他们感受到了什么叫团队的力量。他们说:“要保证一生快乐,就与团队在一起;要保证一生成功,也是与团队在一起。”我们全公司的人当时都热泪盈眶。

但成功的关键也一定要有失败的经验来验证。

成功后,也总有人会忘记获致成功的因素,我们公司也曾派遣个人去外地开发市场,结果撞得头破血流。这使我更坚信:组织才是力量,个人终究不敌团队,因为个人成功是暂时的,而团队成功却是永久的。

任何一个人要成功,就一定要有一个组织、一个团队来共同达成目标。

前世界首富保罗盖蒂说:“我宁可用 100 个人每人百分之一的努力来获得成功,也不要我用一个人百分之百的努力来获得成功。”

不管你的公司销售什么产品,只要你有一大群销售组织,产品就一定畅销。哪怕你卖的是再便宜的产品。

有一个专门销售牙刷的公司老板,他聘请推销员挨家挨户推销,如

此微薄的利润竟然让他成为亿万富翁,因为他有 4000 个推销员在中国。

有一个寓言故事,说的是一只手的 5 个手指头在吵架,每个手指头都说自己是最好的,互相争论不休。

大拇指说:“我最棒!因为称赞人时都举大拇指。”

食指说:“我才是最棒的!因为骂人时都伸出我。”

中指说:“你们两个都别吵,我才是最棒的!因为 5 个手指头站在一起我最高。”

无名指说:“你们不要忘记,终生大事结婚时,戒指是带在我身上的。”

最后小拇指终于说话了:“请你们看看当人们在双手合十祷告时,是我站在最前面。”

争论不休时,主人说:“你们五个都很棒,但分开之后,什么事也做不成。只有合在一起时,才能做任何事情。”

每个人都是最棒的,但每个人都必须要通过与别人合作才能达成更大的成就。认识到这一点的人,必将是 21 世纪最大的赢家!

现在就去着手建立你的组织吧!

自我分析:

(1)我目前拥有的团队有哪些成员?

(2)我如何壮大这个团队?

(3)我要马上

24、 随时随地建立人际关系

在一个人追求成功的过程中, 人际关系几乎占了 60%的重要性。只要你的人际关系多, 你成功的几率也就大, 赚钱的几率也就越大。人多就是钱多。

假如你有最好的能力, 最好的产品, 可是你却不认识一个人, 你觉得你会赚钱吗?如果你觉得你的收入不够高的话, 关键的因素就是你的人际关系不够多。所以你的现实收入和你理想收入的差别就在于人脉的差别。

你必须随时随地的去建立人际关系, 建立你的人际关系网。其实每一个人每一天都有这样的机会, 大部分人都不仔细地注意到这一点, 平白无故地流失掉很多好机会。

假如你能从现在开始重视你所遇见的人, 相信好事一定会发生在你身上。

假如有一人从外国来到了中国, 有着庞大的经济实力、优良的产品与先进的技术与方法, 但他不认识任何一个人, 他能成功吗?假如他要成功的话, 他现在要做的第一件事是什么呢?就是交朋友, 建立人际关系。

身体的血脉不通会导致疾病, 社会上的“人脉”不通也会导致失败。

假如你从小到大认识的每一个人, 都跟你保持着良好的关系, 你现

在一定是个不平凡的人物,你做任何事业一定会成功的。因为你的成就决定于你认识多少人和多少人认识你。

我的第一本书《21世纪非常成功学》出来之前,没有多少人认识我,但自从那本书出版之后,连我没去过的地方也邀请我去演讲,因为他们认识我了,就像成龙不认识你,但你认识他,所以他的电影一出来,大家都跑去看,他自然成功。也许我们以前不认识,但今天通过你买了这本书使我的理念能够向你传达,让你对我有了认识,你的支持也就是我创作下一本书的原动力。当你下次走进书店的时候,也许再次看见杜云生的书,你又买回去阅读,这都是帮助我成功的基础。我想,我的成功大部分都来自读者和上过我课的学员的支持。所以,我也不敢忘记永远要建立人际关系。

你必须相信,处处都是宝地,时时都是良机,人人都是贵人。随时随地重视你所能遇到的每一个人,主动加入每一个团体去介绍你自己,帮助别人达到目的,与第一个人保持密切的联系,主动地交谈与关心,日积月累下来,大量的人际关系会回馈给你大量的财富。

自我分析:

- (1)认识的人越多,长期来讲对我有哪些好处?
- (2)认识的人越少,长期来讲对我有哪些坏处?
- (3)我要马上

25、 金钱是美好的

有很多人想赚钱,想了很久,可是却赚不到钱,这到底是什么原因呢?是因为这些人脑海中的思想问题。

赚不到钱的人思想中最大的矛盾就是,他虽然想赚钱,却认为钱是不好的,这是潜意识的想法,他自己也不一定完全意识得到。

贫穷的人 would 认为有钱不一定好,谈赚钱铜臭味太重,赚太多钱很辛苦,会被人批评财迷心窍,甚至会被绑架等等。

在我的成功学研讨会上,有个女士告诉我,太有钱了也不好,因为有钱就会腐败,她先生有钱后就外面花天酒地,钱简直是万恶的根源,会使人犯罪。

说这种话、有这种想法的人,他的经济状况一定不好,因为他不喜欢钱,他虽然意识上很想赚钱,但是潜意识中又在排斥金钱,这种矛盾的心理怎么可能赚得到钱呢?

就算有赚钱的机会到来,你都会把它赶走;就算钱到了你口袋,你都会把它散尽。人喜欢与接受他的人在一起,钱也是一样,你不断地想它不好,排斥它,它为什么会来找你呢?

假如你上了辆法拉利跑车,一脚踩着油门,另一脚却踩着刹车,车子会动吗?不但不会动,而且还会磨损刹车皮。

有很多人想要赚钱,却不时想到钱不好,怀疑会赚到钱吗?这样不但不会赚钱,而且还会磨损你的心灵,让你处于矛盾与痛苦之中,不知道你有没有这样的感觉。

这些有钱人的想法到底是什么?有钱人到底对钱怎么看的?答案就

是他们都非常热爱金钱。我所见到的每一个有钱人,他们都在想:金钱是非常美好的。

因为他们喜欢钱,觉得钱非常棒,所以他们接受金钱的到来,欢迎赚钱的机会,掌握赚钱的方法,他们不断地大量吸引着金钱,金钱会自动找上门来。

因为他们热爱钱,也非常珍惜钱,所以他们保留他们所获取的财富,不愿轻易让它们流失,而且不断地储蓄与理财,所以他们自然会成功致富。

台湾企业界的“经营之神”王永庆是台湾最有钱的人之一,他曾说:“浪费是罪恶。”他把浪费金钱当成是一种犯罪的行为,所以他能犯罪吗?不能,他当然要节俭。

有一次,我在书上看到王永庆先生说,他喜欢去豆浆店吃热豆浆加蛋,每次和他一起去的人都点一碗热豆浆加蛋,而他自己却只点一碗热豆浆,没有加蛋,当他喝了几口后,却又要求服务员替他加一个蛋,于是花的钱也是热豆浆加蛋的钱,有人就问他,为什么要这样做呢?

王永庆说,因为直接点热豆浆加蛋,豆浆一定会少装一些,以免加蛋后满出来,而我先点热豆浆一碗,他是装满了给我,豆浆一定会多一点,在我喝了几口,少一点后再加一个蛋,于是又装满了,花同样的钱,会比你们喝的豆浆多一些。

由此可见,你说王永庆热不热爱金钱?他认为钱好不好呢?

日本的松下幸之助先生曾说过:“贫穷是罪恶。”他不想犯罪,所

以他一定要有钱。

美国首富“钢铁大王”卡内基先生曾经说过：“贫穷是无能的表现。”

这些有钱人都在想贫穷是不对的,人不可以没钱,赚钱是应该的,赚钱是非常好的,有钱才是正确的,他们都非常热爱金钱。

假如你真的想要赚大钱,第一步就是先改变思想,尤其是思想中对金钱的负面联想必须先消除,要建立对金钱的正面联想,这是每一个有钱人都做得到的事,你有他们一样的思想,才会有他们一样的结果。

所有的财富开始和结束于你的思想。这是世界顶尖潜能大师安东尼罗宾说的,也是在每一个有钱与贫穷的人身上验证过的。

想一想钱带给你什么好处?钱带给你哪些正面的事物?有钱可以得到什么?就算你要做善事,也必须要有金钱,才能真正地帮助很多人。

现在就告诉自己:“钱是最好的!钱是最棒的!钱是完美的!我喜欢钱!我热爱钱!有钱真好!”你不妨每天大声说10次。

当你不太敢说这一类的话时,也许你就更应该改变,因为你对钱还有负面联想。

当你真的建立起对钱正面的联想后,你会发现你不但积极地去赚取金钱,同时,你还会非常快乐,你也一定会成为一个有钱人的!

自我分析:

(1)钱像什么?

(2)有钱会损失什么?

(3)有钱会得到什么?

(4)假如这些负面的想法一直不改,未来 20 年后我的经济状况会如何?

(5)我要马上

(二)

26、相信你能赚大钱

当你开始喜欢钱之后,为什么还无法赚到钱呢?因为你不相信能赚大钱。

你要改变的第二个思想就是,要相信自己能赚大钱。迈克尔乔丹在 34 岁时,公牛队付给他的年薪加上厂商付给他的广告费,让他一年就有 8000 万美金的收入。里奥纳多在拍完泰坦尼克号之后一年内,获得了 3300 万美金的分红,而且一部一部的片约都是 2100 万以上的片酬,当年他才 23 岁。

比尔盖茨在 44 岁时就拥有 1060 亿美金的资产,而他也是在 20 岁才开始创业的。

世界上有这么多的人在这么年轻就已经赚大钱了,他们能,你为什么不能?要相信你也能,你就一定能!

相不相信你不止能赚目前的这么多收入?相不相信你要增加收入就能增加收入?相不相信只要你一定要,你一定可以增加一倍以上的收

入?相不相信你要赚大钱,你就有能力赚大钱?

你必须相信自己能,不要管别人怎么说,不要被小人物的思想所影响。

关键是你一旦相信自己能,你的潜力就会被激发出来,你的行动就自然会改变,结果也就自然不同。

到目前一直无法赚大钱的人,最大因素就是不太相信自己能。相信自己没有能力,又怎么会拿出积极的行动呢?

当一个人不相信他能赚大钱,教他任何赚大钱的方法都是没有用的。

赚钱其实是很容易的,只要你知道那些有钱人是如何赚钱的,采用了什么方法?使用了什么特定的秘诀与步骤?他们做对了哪些事情?他们采取了哪些行动?你完全了解他们赚大钱的过程,只要照着他们的方法去做,你也一定能有类似的结果。

其实世界上每一个成功的人或赚钱的人都是遵循着某些固定的法则,采取某些不变的道理而成功的。你还没有他们一样成功,是因为你不知道他们的秘诀,假如你知道了他们的秘诀,懂了他们所懂的事情,例如:他们是如何推销,如何行销,如何领导,如何管理,如何养成自己的好习惯,如何增强自己的行动力、培养自己的自信心、增强自己的说服力,如何学习大量的信息等……你也会与他们一样成功的!

假如你还是不太相信自己有能力赚大钱,就表示你与成功者还不是很接近。你要接近他们,与他们交往,向他们学习,与他们一起工作,

向他们请教,通过与他们交朋友,你会发现成功是很简单的,他们能,你也能,我就是这么做的。

一般人缺乏成功的朋友,缺乏有钱的朋友,他也缺乏自信心,现在就去行动,通过一本书、一句话、一个朋友、一个课程,都会改变你的。

假如你还不相信你能,那我也没有任何的办法教会你赚大钱,假如你相信自己一定能,我也恭喜你一定会实现所有的梦想!

自我分析:

(1)我对赚大钱有哪些自我局限的信念?

(2)假如这些负面的信念不改变,20年后,会带给我哪些负面的影响?

(3)为什么我一定会赚大钱?

(4)我要马上

27、成功靠推销.

一个人之所以会成功,一定是他有某些帮助他成功的能力与方法。

一个人成功最重要的能力就是推销能力,一个会推销的人一定可以做好各行各业,也就是说各个行业的领导者一定是非常会推销的人。

有许多大企业家在成功之后,都最感慨自己成功是因为当初做了很多年的推销工作。因为推销工作最辛苦,遇到的挫折、困难也最多,受的磨练也最多,若要把推销做好,承受的压力与竞争一定也最大。推销这门学问包含了口才学、心理学、沟通能力、谈判能力、说服力与

人际关系,若能在市场上成为成功的推销员,得到的经济报酬与能力相对是最大的,也都是别的职位所无法给予的。

香港的富豪李嘉诚在小时候,家里没有钱供他念书,他下定决心一定要成为成功者。他从16岁开始就去做推销员。他的信念是比别人要多付出2倍以上的努力去推销。一般人工作一天是8小时,他就工作16小时,于是,就成为了公司的销售冠军,到了18岁,公司提升他为业务经理,做到20岁,公司提升他做总经理,到了22岁,他就自行创业成立了长江实业公司。

世界首富比尔盖茨在他刚刚创立微软公司的时候,自己亲自去拜访大公司销售他的软件,时间连续超过6年才慢慢将销售的工作授权出去,一直到他每一次发表新产品,总是亲自巡回全世界去销售。例如,当年的95,还有1999年他来中国深圳亲自销售他的“维纳斯计划”,媒体称他为全世界最有钱的推销员。比尔盖茨说,他的公司在用人的时候,不仅要找懂电脑的人,还要这些人会推销。

就连许多大企业家的子女从国外读完书回国后,他们的父母都不会将公司直接交给他们,而是让他们先去销售部门接受市场的锻炼,等到有了销售经验后,才会让他们做管理者。

大企业家有90%都是推销员出身,每一个成功的企业家一定是一个成功的推销员,一家公司的老板一定是最好的推销员,否则他们都不会成功。

每一个成功的人都是非常会推销的,推销就是说服顾客买产品,说

服别人接受你的观点, 说服员工努力工作, 说服老板为你加薪, 说服小孩更听话, 为顾客解决问题, 让顾客满意, 只有你时时刻刻推销, 不断发挥说服力与影响力, 你一定会成功!

可惜我问过很多推销员, 发现 99%的推销员都没学过推销学, 然而不会推销根本不可能成功, 于是我研究了世界上最好的推销秘诀, 经实践证明有效后, 将它整理成一门专业的推销学训练课程, 也帮助了许多人提升业绩、增加收入。

21 世纪你一定要具备的能力之一就是——推销。“不会推销的人, 他一定会瘦成皮包骨。”这是世界顶尖销售大师金克拉说的。

我现在正在全中国帮助许多人提升这项能力, 让他们过更好的生活, 或许你这时有了兴趣立刻打电话给我。

你看, 我是不是正在向你推销?

自我分析:

- (1)过去两年, 由于不会推销, 曾经让我损失了多少钱?
- (2)假如未来两年, 我仍然不会推销, 我还要继续损失多少钱?
- (3)为了帮助我更成功, 我什么时候才要掌握这门知识?
- (4)学会推销 5 年后, 我可以多赚多少钱?
- (5)我要马上

28、 赚钱靠行销

如果说推销是成功最重要的能力, 那么行销就是赚钱最重要的能

力。推销与行销有什么差别呢？

行销是依照顾客的需求设计产品，推销是说服顾客购买产品。

行销是将顾客需要的产品，依照他可以接受的价格，组合成顾客会自动购买的方式。推销是满足顾客的需求，解决顾客的问题，将要行销的产品推销出去。

行销是在推销前做的一套计划，行销是让产品变得好卖，推销是把产品卖好。

真正赚钱的人都是非常会行销的人，因为他懂得顾客的需求，了解顾客可以接受的价格，会做宣传及促销工作。

行销要了解谁是你的理想顾客，通过什么渠道找到他们。要给他们充分的理由来购买，要让自己的产品超越竞争对手，要让顾客容易买得到，还要让每一个人都知道你的产品是什么。

市场上最成功的公司都是最懂行销的公司。可口可乐知道谁是他们的理想顾客，如何找到他们。会让人们主动购买，而且到处买得到。让每个人也都知道可口可乐，最重要的是他还要让顾客知道，他比竞争对手要好。

行销还要去创造差异，也就是你跟你的竞争对手是不一样的，就好像摇滚巨星迈克尔杰克逊，一出场从头到脚都与其他歌星不一样，所以他是世界摇滚之王。每当有人穿得与他类似，别人都知道他在模仿迈克尔杰克逊，他非常会行销自己。

香港的四大天王屹立歌坛，各有一片天，就是因为他们四个人都有

差异,有人会唱歌,有人会演戏,有人会跳舞,有人懂斯文。

可口可乐味道好,是永远的可口可乐!百事可乐是新一代的选择!
讲求差异化。

行销还需要在顾客的心目中创造出你的形象。想到康师傅,你可能会想到方便面;想到麦当劳,你就可能想到汉堡;要吃炸鸡,你就可能想到肯德基。它就是该公司的名称或者是产品品牌的代名词,顾客想到它就想到产品。

行销还需要创造出独特的卖点,提供给顾客谁也提供不了的好处。顾客要这样的好处只能选择你,不能选择别人,就像乐百氏纯净水加强净化采取 27 层过滤一样。

总之,会行销的人就能创造出市场上最好的产品,让顾客主动上门购买,并且帮你介绍。要买的时候选择你,不买的时候也会记得你,成为市场上的第一品牌,超越你的竞争对手。所以会行销的人想不赚钱都很困难。

你一定要学好推销与行销,这是 21 世纪成功的必备能力。成功的企业之所以成功,因为他懂行销;成功的商店之所以成功,还是因为他懂行销;成功的产品之所以畅销,更是因为做好了行销;走红的歌星之所以走红,也是因为他会行销自己。

行销学是你最终致胜之道。

假如你还没有学过行销,请你现在立刻去买一本行销的书看,或者去报名一个行销学的课程,要不然,可能连你的小孩子都会变得很瘦。

我已经把赚钱的秘诀告诉你了,到时候小孩变瘦可不要来找我哦!

自我分析:

- (1)我的公司名称的代名词。
- (2)我跟我的竞争对手最不一样的地方在哪里?
- (3)我如何才能在两个月内增加营业额 3 倍?
- (4)我要马上

29、 如何让金钱像浪潮般向你涌来

要让自己能快速赚大钱,就要先了解赚大钱的关键是什么。

通过所有的致富秘诀,我发现所有致富的关键都只有二个字——量大。

换句话说,只要你提供产品或服务的量大,你就一定会赚大钱,不管你销售什么产品,一定要去思考如何大量提供、大量销售。

微软公司在出品了 95 之后,据说在 3 个月之内全世界销售了 700 万套。你说,比尔盖茨能不赚大钱吗?假如你的产品也在 3 个月之内销售给 700 万个人,会赚多少钱?请试算一下。

在比尔盖茨之前,有一位世界首富叫山姆威顿,他开的是全美著名的威明百货商场,销售日用品及百货类。根据统计,他一共有 2000 家以上的商场遍布在全美各乡镇。试想,假如他一天考察自己的一家商场,他一年可以考察 365 家,他要考察完 2000 家以上的商场,要考察 6 年以上才能考察完毕。

据说,他的威明百货一天要服务 60 万个顾客,假如你也一天要服务 60 万个顾客,或者销售 60 万套产品出去,你会不会快速赚大钱呢?

销售量是致富的关键之一。不管你销售高单价、低单价的产品,只要你的量大,赚钱一定不是问题,金钱也一定会如浪潮般地涌向你。

收入不够高,很重要的一个原因就是你的量小,产品卖得少,服务顾客少,产品生产的也少,店开不多,都是这一类的原因。

先前我提到的 23 岁的里奥纳多拍《泰坦尼克号》时,一部片酬只有不到 400 万,但《泰坦尼克号》上映之后,到底有多少人看过呢?又有多少人看过一次以上呢?我在一次演讲中曾向听众提问这个问题,每次都有 90%以上的人举手。

《泰坦尼克号》在一年内卖座 11 亿美金票房收入,男主角里奥纳多分红 3%,得到了 3300 万美金。

现在你应该明白赚钱的秘诀了!赶快扩大自己的销售量吧

自我分析:

- (1)我收入不够高的原因到底有哪些?
- (2)我如何在一个月内增加 5 倍以上的销售额与收入?
- (3)我要马上

30、 凡事必须标准化

你必须将销售量扩大,才能赚大钱。

你必须大量复制销售经验, 才能量大。

你必须将经验标准化, 才能成功地复制工作流程。

假如今天只有你会做, 无法让别人学会, 或者即使学会, 也无法让别人跟你做出类似的结果, 光靠你自己一个人, 量是大不起来的。

所以, 将经验总结出来后, 使流程标准化, 让每个人都可以掌握你的经验, 这是非常重要的。

不相信你就去看看每一家麦当劳与肯德基的食品、可乐, 吸管、制服、服务方式、装修、菜单, 有没有标准化呢?

在两家不同的麦当劳餐厅, 我几乎分辨不出来我叫的汉堡到底有什么差别!

但是, 一般餐厅的厨师今天做的菜可能咸, 明天做的菜可能淡, 这是由他自己掌握菜的口味, 根本没有标准化。

你要把所有能标准化的工作全都标准化, 然后让每个工作人员都必须按照这个标准做, 你不在场, 大家也不会出错, 不用你亲自监督, 工作也能自动化。

每一个人一旦都会按照操作的标准去做, 这样就可以大量生产了。

这绝对是成功致富的秘诀, 任何一个成功致富的公司都是这样做的。

自我分析:

(1)为什么我总是无法大量销售产品

(2)请写下解决的方案。

(3)我要马上

31、 标准化之后就是系统化

当你将工作内容标准化之后,就要立即找出一套可以复制的流程,就是系统化。

每个成功的人都有一套系统在帮他成功,每个赚钱的人也都有了一套系统在帮他赚钱。

麦当劳有一套系统分布在许多国家或城市,他把这套系统复制给每个人。

由标准化组成一个工作流程,形成一个系统。

当你有一个系统后,每一次重复这系统,制造出的产品质量相同,就可以品质优良。

演讲有一套演讲系统,推广有一套推广系统,开发市场有一套系统,训练人才也有一套系统。

系统愈完善,成功愈轻松。

即使你不是企业家,你也应该做事有系统、生活有系统,这样才有效率。

标准化、系统化,大量复制流程,产量自然扩大,钱自然多赚。

自我分析:

(1)阻止我成功致富最大的障碍是什么?

(2)如何解决这个障碍?

(3)我要马上

32、 增加服务顾客人数

既然要量大才能致富,那就一定要设法增加服务顾客的人数。

你要思考你现在用什么方法开发顾客,是人员推销?是广告?是在街头发宣传单?或是在商场设专柜?

你是不是只用一二种方法在增加你服务的人数?所以你总是停留在目前这么多顾客上!

顾客愈多,赚钱愈多。要增加顾客人数,就一定要研究开发顾客的方法。

经研究,我发现开发顾客的方法与渠道有 60 多种。

但一般公司只用其中一二种,例如,他们会用广告,就总是用广告;有人会请人推销,就总是请人推销;有人用宣传信寄发给准顾客,就不断使用。这些虽好,但顾客在不同地方,有不同类型,须要用不同方式来说服。方式有 60 多种,运用愈多愈好。

一条腿的桌子不稳,为顾客服务的渠道只有一条,公司不稳。

我们公司有些学员是通过我们推广人员介绍而来上课的;有的是听朋友说上完课很有效而来的;有的是看到街上传单而来的;有的是听了演讲感到有兴趣而来的;也有的是读者。

不要只会一种方法就一直用一种方法,而忽略其它渠道。

自我分析:

(1)写下 5 种目前增加我服务顾客人数的方法。

(2)我还可以使用哪 5 种方法来增加服务的人数?

(3)我要马上

33、 金钱是价值的交换

要赚钱的人很多,可是赚大钱的人并不多,因为大部分人并不完全了解金钱是怎么来的。

大部分人总想从别人身上获取利益,当他愈是想从别人身上获取,他愈是得不到,因为没有人愿意被别人获取利益。

钱到底怎么来的?钱是因为你提供了相应的价值而换来的。

别人会付钱给你,是因为你创造了价值而且提供给他,因而愿意用金钱来换取相应的价值。

只要你先付出价值给别人,你就会得到金钱的报酬,所以金钱是价值的交换。

你付出的价值对别人来说愈大,得到的金钱也会愈多,价值与收入永远是成正比的。

为什么企业家能有高收入?不是因为他剥削,而是他提供价值给别人。

一个企业家先为老百姓带来优良的产品,使人们生活的更好,这不是提供了价值?

企业研究优良产品的同时开发了高技术,使国家技术水平提高,这

是不是提供了大的价值？

所以企业家能致富，是因为他创造了大的价值因而收入也高。

举例，有一间房子要拍卖，它价值 200 万，也就是说市场上可以卖 200 万，但它只卖 100 万，请问你愿不愿意出 100 万买下来？

另一间房子只卖 50 万，但它根本不值 50 万，只能卖 20 万，你会买吗？

第一间房子价钱高，但它价值更高，所以有人会抢着花 100 万买。第二间房子虽然价钱低，但是价值更低，所以没什么人会去理他。

要赚钱，增加收入，就要先思考你如何才能提供比原先更大的价值给顾客、给公司，给别人以一般人提供不了的比竞争对手更大的价值，创造出人人都想要的价值，从而可以让其他人获得利益。

假如你想出：我如何才能使自己在公司中更有价值？如何才能使公司节省成本，提高品质，增加效率？制订哪些新制度或系统来提升利润？如何才能在更短时间内服务更多顾客？这些点子一旦被想出来，加薪自然会等着你。

但千万别以为，你为公司提升了 50% 价值，你就要加薪 50%，毕竟公司要有利润才行，你能付出的价值永远要比你能获得的利益多才行。

同样的道理，企业只在设备上投资，回收是有限的。人才是最大的资产，为什么呢？因为假如一个人年薪 3 万元，却能为公司创造 30 万的利润，那为何不给他训练，提高他的能力、知识、态度、技术，让他可以赚到 100 万的利润？投资给他的教育训练才只花费 5 万元，这样值不值

得呢?当然太值了!企业对员工的教育训练,比任何投资都有价值。

自我分析:

(1)拟出一个在工作上全面提升个人价值的计划,先不管会有多少报酬,只要提升个人价值 10 倍以上,你就等着看结果吧!

(2)我要马上

34、 成为说服大师

我研究顶尖人物的成功秘诀后发现,这些成功人士中的每一个人的说话都非常具有说服力。

不论何时、何地,我们总是身处在一个充满被说服的世界中:在电视上被广告商说服,在家中被爱人说服,也被孩子、父母说服,被学校老师说服,在公司被领导说服,在路上被商店售货员说服。

也就是说,在这个世界上不是你去说服别人,就是被别人说服。

假如你身无分文,但你有说服力,你就可以说服别人借钱给你。

假如你双腿残障,但你有说服力,你就可以说服别人背着你走。

说服力几乎是唯一通往爱情、快乐、财富、幸福的关键。

你可以想一想,毛主席有没有说服力?邓小平有没有说服力?孙中山又是怎么成功的?

美国总统竞选时,候选人要在电视上对全国人民发表演说,还要在竞争对手面前与他辩论,也是通过说服力来当选总统的。

希特勒最重要的特点就是 he 非常具有说服力。

宗教人士传教时,也必须具有说服力,不信你可以研究一下基督教的耶稣基督有没有说服力?

这个世界是掌握在有说服力的人手中的,这个世界的趋势也是由有说服力的人创造出来的。

第一个顶尖的人士都是说服大师,每一个成功的人都具有极佳的说服力、煽动力、演说能力及推销能力、谈判能力。

所以要成功,就先培养自己成为说服大师,去创造自己的一片天空。

自我分析:

(1)我要马上

35、快速成功的三步曲

成功就是得到了自己想要的结果。

当你明确了自己要的是什么之后,下一步就研究如何提供快速成功的方法?

我认为一般人要成功,最快的方法有三个。

一、帮助成功者工作

你要先看看有谁已经是你行业中的顶尖人物,已经实现了他的目标,你就首先帮助他工作。

在帮助成功者工作时,你才会真正学到成功者成功的秘诀,这是在做一般工作中所得不到的。帮助成功者工作一年,可能比帮一般人工作

两三年,所得到的还要多。不管是在经济上、知识上、能力上、人际关系上。

《思考致富》的作者——拿破仑希尔,因为帮助当时的世界首富“钢铁大王”卡内基工作,所以他可以在他很年轻的时候,就认识了 500 多位世界上各行各业知名的成功人士,包括发明大王爱迪生、发明电话的贝尔、罗斯福总统、泰瑞莎修女……如果不是通过卡内基的介绍,他可能一辈子也见不到这些人。

二、与成功者合作

当你慢慢有了经验与实力,但还没有办法独立时,不如与别人合作。

与一般人合作,倒不如与成功者合作。

与成功者合作时,先不考虑短期利益,先考虑的是成功者的成功经验、无形资产以及相关的影响力与长远的效益。

就像很多大企业家经常喜欢彼此交换长处,以互补不足一样。例如克莱斯勒与奔驰车的合并,代表着美国最大和德国最大的两家车厂,即将要共同分享资源和吞并市场。

三、找成功者帮你工作

当你能找成功者帮你工作时,就要找成功者帮你工作,这绝对比一般人帮你工作有价值,虽然你付给成功者的钱比较多,可是,成功者帮你工作,一定可以帮助你快速成功。

就像很多职业篮球队或国家的篮球队,都喜欢到美国聘请球员来

打球一样,虽然花费很高,但是美国球员加入之后,攻击的威力通常是无人可挡的,这样一来,球队要得胜就轻而易举了。

假如中国篮球队能够请到迈克尔乔丹加入的话,中国的篮球队会不会因此而在世界比赛场上屡创佳绩呢?

只要你按照以上这三个步骤去做,相信成功一定属于你!因为我见到过很多非常成功的人士,他们都是这样做的。

自我分析:

(1)我要如何运用成功三步曲呢?

(2)我要马上

36、 21 世纪软件胜于硬件

现在我要告诉你的是关于 21 世纪的趋势走向,了解趋势就可以掌握趋势,顺着时代的发展使我们轻松走向成功。

21 世纪不管你做什么,都一定要重视软件。

电脑业的领导者“微软公司”就是靠做软件成功的,所以在电脑业来说,软件胜于硬件。

这里我要说的软件包括很多,举例,未来的服务业会成为一个非常大的产业,而制造业即将会没落,而服务业销售的仅是一种服务而已,让你得到的是方便、快乐、安全或舒适等感觉。

就好像我们去美容院消费,一定会选择让我们又舒适、又亲切的店。假如有一家店装修很好,但进去之后,服务很差,相信下次你不会再

去了。

还有,我们在近几年都听说过“21 世纪是知识经济的时代”,换句话说,在未来的资本与权力都会转移到知识、方法与技术上去,而过去的设备、厂房、土地,不再拥有不可动摇的价值地位了。

未来的企业界,最大的资产并不是拥有多少固定资产,而是拥有多少无形资产。产品并不一定能卖高价,但名牌一定可以卖高价,真正能帮他获利的还是软件。

未来最流行的行业之一就是信息业,也就是以提供知识、经验、方法、策略、点子、信息、资料……这一类无形资产为主,掌握时间性强的产业,就好像我所从事的教育训练业,培训班、研讨会等将会是 21 世纪的一大特色。

在人们购物或消费的环境中,人们更重视的是所处环境的感觉是否愉悦,服务员的态度是否良好。要训练员工,也要在他的服务态度上强化训练。

拥有知识的人在未来将成为成功致富者。

企业的投资也一定要在无形的上面加大投资额。

总之,21 世纪无形胜有形,软件胜硬件。

在这里,我仅提供一个方向与趋势,让各位去思考,你在 21 世纪将从事什么行业?如何投资?采用什么策略来帮你成功?

自我分析:

(1)为了帮我更成功,我必须具备哪些知识与能力?

(2)我要立刻进修的课程与领域有哪些?

(3)我要马上

37、 行动与速度是致胜的关键

假如你具备了知识、技巧、能力、良好的态度与成功的方法,懂的比任何人都多,但你还可能不会成功。因为你必须要行动,一百个知识不如一个行动。

假如你终于行动了,但还不一定会成功,因为太慢了。

在 21 世纪,行动慢,等于没有行动。

你只有快速行动,立刻去做,比你的竞争对手更早一步知道、做到,你才有成功的机会。

因为 21 世纪是信息时代,信息的传递,天涯比邻,昨天远在天边发生的事情今天就近在眼前。

任何时候,任何地方,你都可以轻易得到任何你所需要的知识与信息,你也会知道昨天晚上,你的竞争对手是否比你多掌握了一些你所不知道的信息。

也许现在的年轻人轻易就可以知道许多人成功的经验,就像你现在在看这本书一样,在未来,他们都将是你的竞争对手。

这些事情在告诉我们:必须掌握时间,立即行动!能够超越你竞争对手的关键,能够帮助你达成目标的关键,能够帮助你占领市场的关键,能够帮助你成功致富的关键,只有两个,一是行动;二是速度。

失败的主要原因是拖延,失败者的最大的特点是犹豫不决,这些人天天在考虑、在分析、在判断,迟迟不下决定,总是优柔寡断。

好不容易做了决定之后,又时常更改,不知道自己要的是什么,抓怕死,放怕飞。

终于决定要实施了,他们第一件事就是拖延,不行动,告诉自己:“明天再说”,“以后再说”,“下次再做”。这样的人,不晓得多不多?也许读者身边就有这种人,这样的人怎么可能成功呢?

必须知道拖延与犹豫是失败的原因,行动与速度是致胜的关键。
自我分析:

- (1)阻止我成功最大的坏习惯有哪些?
- (2)假如再不改,会有哪些负面的影响?
- (3)为了成功,什么时候才要克服与改变?
- (4)我要马上

38、 行动、行动、再行动

假如你到我家,就会看到满屋贴的都是一张张的纸,上面写着:“马上行动”、“马上行动”、“马上行动”。

我觉得大部分的人都太喜欢拖延了,他们对什么事情不是做不好,而是不去做,这是失败最大的恶习。不行动,怎么可能会有结果呢?为什么我有这种感觉呢?因为我自己以前也是一个拖延者。

我彻底尝到失败的苦果之后,才开始检讨。我想成功、想赚钱、想人际关系好,可是我从不行动;想健康、有活力、锻炼身体,可是我从不运动;知道要设目标、定计划,但我从来不去做,就算设了目标、定了计划,也不曾执行过;要早起、要努力,可是就是没有行动力;知道要推销,可是从不拜访顾客。就这样,一天一天抱着成功的幻想,染上失败者的恶习,虚度了好几年。

后来我发现,每一个成功者都是行动家,不是空想家;每一个赚钱的人都是实践派,而不是理论派。我开始决定,我要养成马上行动的好习惯。

马上行动是一种习惯,是一种做事的态度,也是每一个成功者共有的特质。

宇宙有惯性定律。什么事情你一旦拖延,你就总是会拖延,但你一旦开始行动,通常就会一直做到底,所以,我认为,凡事行动就是成功的一半,第一步是最重要的一步,行动应该从第一秒开始,而不是第二秒。

只要从早上睁开眼睛那一刻开始,你就马上行动起来,一直行动下去,对每一件事都要告诉自己立刻去做,你会发现,你整天都充满着行动力的感觉,这样持续三个星期,你可能就养成了马上行动的好习惯了。

所以,现在看到这里,请你不要再想了,再想也没有用,去做它吧!!
任何事情想到就去做!放下书本,现在就做!去行动!

拿一张纸写上“马上行动”,贴在你的书桌前,床头、镜子前,贴满

你的房间,你一看到它就会行动力的。!现在就做!

为了养成你马上行动的好习惯,请你大声地告诉自己:“凡事我要马上行动,马上行动!”连续讲10次,立即行动!只有不断地行动,才能帮你成功。是行动的人改变了这个世界,是行动的人才会21世纪获得成功

自我分析:

- (1)写下我拖延已久的一件事情。
- (2)假如持续不行动,长期来讲,对我有哪些坏处?
- (3)假如现在就行动,长期来讲,对我有哪些好处?
- (4)那我什么时候行动?5. 我要马上

39、 付出定律

宇宙中有一种伟大的定律,叫付出定律。它告诉我们,只要有付出,就一定有获得,获得不够,表示付出不够,想要得到的更多,你必须付出的更多。

不了解付出定律的人非常多,他们虽总是想得到什么,可他们总是得不到,因为他们从来不想先付出什么。

当你一直不断地在付出,并不计较回报的时候,你会发现,很多收获是自然而然得来的。

只要你能先付出,并不断付出,让别人得到他想要的,别人就一定会还给你你想要的,你能让上天欠你债,总有一天上天也会还你债的。

付出与收获永远是成正比的,付出越多,收获越多。

但有时你会发现,付出与收获不成正比,也就是说你付出得多,但收获得少,此时,你千万不要停止付出,因为最后可能有一天,你会付出得少,但收获得多,时间会证明你的付出是没有白费的,只是随时间累积成反比而已,但它还是符合付出定律的,不幸的是 99%的人都在这个时候停止付出了。

你必须知道别人要的是什么,并且帮助别人得到他要的。

如果你是推销员,先对顾客付出,他就会让你收获。你的工作不是在赚钱,而是在大量地为每一个顾客付出。

如果你是领导者,不断地为你的部属付出,帮助部属得到他所想要的,最后你还是会得到你所想要的。

如果你是父母,就对儿女先付出;如果你是老师,就对学生先付出。

不论你以什么样的方式付出,你的工作就是为了付出而付出,而不是为了获得而获得。

成功是你愿意拿什么来换取什么的问题,而不是你单方面的获得。你知道为什么花园里能开满花吗?因为花粉在不断地传播。你知道花粉为什么能传播吗?因为蜜蜂在采花蜜,蜜蜂传播了花粉,花因为付出花粉给蜜蜂,才有办法获得生命的延续,大自然的法则告诉了我们这个道理。

只要你不断地付出,你会发现,你的生活也会越来越富有、越来越成功。

你付出的总是要比你获得的还要多,例如,老板付你 500 元一个月,你若只做 500 元的事情,你是没有办法成功的,你必须做超过 500 元以上的事情,如果你做值 5000 元的事情,我想你应该获得加薪,这就是成功的秘诀。

顾客向你买 1000 元的产品,你回报给他 1 万元的服务,你就有机会卖得更多,但你还需要再次付出,如此循环下去,你便进入了良性循环。记住,不是因为获得了才付出,而是因为付出了才获得。

自我分析:

- (1)我愿意拿什么代价来换取成功?
- (2)生活中有哪些人需要我帮助?
- (3)我可以对我身边的人立刻付出哪三件事情?
- (4)我要马上

40、 过自律性的人生

世界上有两种人。

一种人过着他律性的人生,这种人总需要别人来督促、别人来监督、别人来规律他,否则他不会做某些事。

第二种人过着自律性的人生,这种人不需要别人督促,也不需要别人规律,自己就会告诉自己目前该做什么。

那么,我想请问你,你认为这个世界上第一种人比较多,还是第二种人比较多?再问你,成功的人是自律性的人,还是他律性的人呢?

运动员每天操练很辛苦,所以疲倦时都不太愿意操练,但不断地坚持操练是不是成功的关键呢?绝对是。

所以需要教练在旁督促,他们才不得不操练。

但世界级的运动员不需要教练的督促,他们自己会叫自己操练,这叫做自我操练。

所谓自我操练就是明知自己不愿意做某些事,但是,做这些事情会成功,所以,规定自己一定要去做到这些事情。

举例,推销员应该大量拜访顾客,可是害怕被拒绝,于是不去拜访,他就应该告诉自己:“只有大量拜访才会成功,顾客一定会购买,我现在就要去行动!”

与陌生人说话缺乏自信心,可是必须去练习与人交往,增加人际关系,他就应该告诉自己:“我是最棒的,每一个人都很喜欢我,我相信我自己!”然后立刻去与人交谈。

赚了钱应该存下来,但是总是有花钱的欲望,这时候,应该克制自己,告诉自己:“要存钱、要存钱,存钱才是最重要的事情。”

早上不愿起床,但为了培养成功者的好习惯,就应该立刻告诉自己:“再不起床,我就是个失败者,我要失败了,我就要失败了!”然后,立刻跳下床。

成功的人都是会自我操练的人,而且对自己都非常的严格。一般的人不但不会自我操练,不愿自我操练,同时还每天放松自己。若别人来规律他,他还不愿意接受别人的规律,这实在糟糕!

过自律性的人生,严格的自我操练,学习成功者的习惯,把每件小事做到最好,你才有成功的机会。

自我分析:

(1)目前生活中有哪些事情需要更有纪律?

(2)我在哪方面的自律性还不够严格?

(3)我要马上

41、 自觉才能治疗

一个人最大的问题就是不知道自己有什么问题和有问题总觉得不严重。

要想解决问题首先要知道自己有什么问题,然后设法去解决。

达不成目标一定是存在着障碍,首先要找出到底是什么阻碍自己达成目标,找出障碍后,再设法排除。

很多人在公司的成绩不理想或是业绩不好时,总是喜欢抱怨公司不好、产品不好、制度不好、广告不够、训练不够等,好像一切都是别人的问题,自己丝毫不负责任,这是非常不理想的状况。

要让事情改变,先让自己改变;要让事情变得更好,先让自己变得更好。我必须对生命负责,这是我所秉持的信念,我也同样要求我们公司的每一个想成功的伙伴都以这样的态度来面对自己。

在我每一次的成功学研讨会上,我总会拿出很多时间来让学员们自我反省、自我分析,想一想到底自身存在着什么问题?阻碍自己成功

的障碍有哪些?自己最需要改变的地方是什么?最不满意自己目前哪一方面的状况?目前需要做些什么才能达成理想的结果?

每个人如果都能经常通过自我察觉来自我改变,自我完善,那么,每个人的生活品质一定会更高,生命会更加美好,团队力量也会充分发挥,而这个世界也将变得更理想。

你不妨现在思考一下,自己目前生活中最不满意的的地方在哪里?为什么会造成这样的结果?自己真正想要的结果应该是怎样的?是什么阻碍了你达成你想要的结果?目前真正要改变的地方是什么?如果再不改变会怎样?你将如何改变?如何自我修正错误,重新出发?

经济上的问题,感情上的问题,事业上的问题,或是家庭中的问题,还是健康上的问题,都可以通过自己来治疗。自觉是治疗的开始。

自我分析:

- (1)目前我存在的最大问题是什么?
- (2)这些问题造成了哪些不好的影响?
- (3)我必须立刻做哪些改变才能解决这些问题?
- (4)我要马上

42、 每天进步一点点,是卓越的开始

众所皆知,日本企业所生产的产品向来以品质卓越著称,不论是电子产品、家用电器、汽车等,日本的产品品牌在世界上是属于一流的。

日本人为何对于品质有如此高的重视呢?原因是因为一位美国的

品质大师戴明博士。

第二次世界大战结束后,戴明应日本企业之邀,重振日本经济。戴明博士到了日本之后,对日本企业界提出“品质第一”的法则。他告诉日本企业界,要想使自己的产品畅销全世界,在产品品质上一定要持续不断地进步。

戴明博士认为产品品质不仅仅要符合标准,而是要无止境地每天进步一点点,当时有不少美国人认为戴明博士的理论很可笑,但日本人完全照做。今天日本企业的产品在这个世界上取得了辉煌成就,他们将功劳归于戴明,甚至颁赠先进企业的奖项也称为戴明奖。

福特汽车公司一年亏损数 10 亿美元时,他们请戴明博士回来演讲,戴明仍然强调要在品质上每天进步一点点,持续不断地进步,一定可以起死回生,振兴企业。

结果,福特汽车照此法则贯彻 3 年之后,便转亏为盈,一年净赚 60 亿美金。

前洛杉矶湖人队的教练派特雷利在湖人队最低潮时,告诉 12 名球队的队员说:“今年我们只要每人比去年进步 1%就好,有没有问题?”球员一听:“才 1%,太容易了!”于是,在罚球、抢篮板、助攻、抄截、防守一共五方面都各进步了 1%,结果那一年湖人队居然得了冠军,而且是最容易的一年。

有人问教练,为什么这么容易得到冠军呢?教练说:“每人在五个方面各进步 1%,则为 5%,12 人一共 60%,一年进步 60%的球队,你说能不得

冠军吗?”

我每天也遵循这个法则,让自己每天进步 1%,只要我每天进步 1%,我就不担心自己不成功。在每晚临睡前,我一定自我分析:今天我学到了什么?我有什么做错的事?今天我有什么做对的事?假如明天要得到我要的结果,有哪些错不能再犯?

反问完这些问题,我就比昨天进步了 1%。无止境的进步,就是我人生不断卓越的基础。

你在人生中的各方面也应该照这个方法做,持续不断地每天进步 1%,一年便进步了 365%,长期下来,你一定会有一个高品质的人生。

不用一次大幅度的进步,一点点就够了。不要小看这一点点,每天小小的改变,会有大大的不同,很多人一生当中,连一点进步都不一定做得到。

人生的差别就在这一点点之间,如果你每天与别人差一点点,几年下来,就会差一大截。

你我都可以将这个信念用于企业、推销工作、家庭、爱情、个人成长、身体健康或经济收入上,一定会有 180 度的大转变。

自我分析:

- (1)今天我有哪些做对的事情?
- (2)今天我有哪些做错的事情?
- (3)今天我学到了什么?

(4)我要马上

43、 每天创新一点点,是领先的开始

市场上有两种人,一种是领先别人的人,另一种是被别人领先的人。领先别人的人永远让别人跟着他走,被别人领先的人永远跟着别人走。

在市场上,别人做什么你就做什么,你最多也只是个好的模仿者,你永远不可能靠模仿成为领导品牌。

要成为一个领导品牌、领导潮流的人,你就必须成为一个创新者,只有创新才能让你有机会超越常人。

要时时刻刻想着:“我如何跟别人不一样,并且比他更好”,而不是“我如何与别人一样好”。

市场上永远有那些不断创新的人,当大家都还在模仿与跟风的时候,他已经推出新款式的产品了。当大家都开始向他学习的时候,他又采用新策略了。当大家在想如何做得比他更好的时候,他已经做得跟你不一样了。

服装界,最先推出的新款式、新色系的厂商通常都是领导品牌,而当大家在学他们的时候,他们正在研究下一季度的创新产品是什么,所以他们总是走在别人前面。

汽车业也是一样,世界级的大汽车厂商总是每一年,将他们自己的汽车改成耳目一新的款式出现在人们面前。

到底如何创新呢?世界上没有创新的事物,只有创新的组合,这世界上所有事物的基本组成元素就是么几种而已,创新的人只是把它加以重新组合或改变其中一两种组合而已。

就像领带或服装的颜色其实就是那么几种色调,但成功的设计师总是擅长将图案的形状、位置、大小、色调调和加以变化或重组,有时候是几何图形,有时候是线条,有时候是花样,有时候是素色,有时候是……变化无穷,永无止境的创新。

只要发挥你的想象力与逆思考的能力,你会发现你现在的产品只要稍作更改,就可以令消费者感觉耳目一新,你的行销策略只要稍加变化,就可以大幅度超越对手,令他不知所措。

善于创新的人不是比较会发明,而是比较会重新组合,每一个企业家及市场上的领导者应该都懂得这个道理。

每天都去想办法改进一点点,问自己什么地方可以做得与竞争对手不一样?有什么是别人以前不曾想到的做法?在各方面,每天都大胆地创新一下,那么,市场上的领导地位就非你莫属了!

自我分析:

(1) 我要马上

44、 每天多做一点点,是成功的开始

成功不是靠一步登天,而是靠一步一个脚印走出来的,是经过长年

累月的行动与付出累积起来的。

虽然,失败者也会有行动,但成功者却是每天都多做一点点,多付出一点点,所以他比别人更早成功。

成功者总是愿意在别人还没起床时他先起床;别人还在休息时他先行动;别人走了1里路,他要走两里路;别人读1本书,他就读两本书;别人工作8小时,他就工作10小时;别人拜访10个顾客,他就拜访15个顾客;别人学过一遍,他就要比你多学一遍。

当他超越了别人之后,下一个就是要超越自己。今天拜访了15个顾客,明天就要多一个;今天读了一小时书,明天他还要多读一小时;今天走了两里路,明天就要比今天再多走一点点;在他每天想休息的时候,他就告诉自己再多做一点点。

美国汽车业有一个推销员,连续好几年都是公司排名第一的推销高手,他每天工作到晚上回家的时候,走到房间里,就看到他的书桌前面贴了一句话:“今天你还需要再卖一台车才能回家睡觉。”于是,他又跑出去卖了一台车。

就像我现在在写这本书的时候,为自己设立了一个进度计划,但我从第一天开始就超出我的进度一点点,感觉挺容易,于是第二天我又比第一天多了一点点,第三天又比第二天多写了一点点,我每天不但超出进度不稀奇,我还要超过前一天的写作数量,这样我就超过了进度很多,但我只是感觉比昨天多了一点点而已,很容易做到。我自然比原计划写完这本书的时间快了好几倍。

然而一般人每天不肯多做一点、多付出一点,他总是在想:明天可不可以多睡一点点?多吃一点点?多休息一点点?多玩一点点?少付出一点点?早下班一点点?钱多赚一点点?这样怎么可能成功呢?

每天多睡一点点、少做一点点是失败者共有的习惯;每天多做一点,多付出一点点是成功者共有的特质。成功与失败到底差在哪里?就差在这一点点。

要成功的你,愿不愿意多做这一点点呢?

自我分析:

- (1)今天我要比昨天多做哪一件事情?
- (2)我愿意在事业上比昨天多努力做哪一件事情?
- (3)我要马上

45、 致富就是剩下了多少钱

多人梦想着要成为一个有钱人,然而到底怎么样成为一个有钱人呢?这也是我9年来经常在研究的一个问题,也是每一个人都非常关心的问题。

有钱人的定义就是拥有财富的人,而不一定是很会赚钱的人,换句话说,赚大钱也未必有钱,因为你只是赚大钱,并不是拥有大钱。

你并没有看错,我也没有写错,你也别认为我在玩文字游戏,因为我真的看到过很多人月收入10万、20万,但他们仍然是个穷光蛋,他们并没有拥有这些钱。

因为, 这些钱根本不是他们的。

你以为你挣的钱都是你的?是由你自己所拥有的?不对, 你买衣服给不给钱?上饭馆给不给钱?住别人的房子给不给钱?你能免费租房子吗?不能吧!

也就是说, 这些钱他们都付给了酒店, 付给了服装厂, 付给了房东, 也付给了收电费的、收水费的, 开出租车的, 还有移动电话局。

你的每一分钱都付给了每一个人, 可是你就是没有给你自己!你自己的那一份上哪去了?你是在帮别人挣钱啊!你就像一个奴隶, 为主人们吃的、住的、穿的而干活一样, 你完全成了他人的奴隶, 而没有成为财富的主人。

致富并不是赚了多少钱, 而是你留下了多少钱, 赚 10 万, 花 10 万, 你并没有致富, 赚 10 万, 花 11 万, 你还负债 1 万。

如果你能把赚来的钱、领到的薪水先付给自己 10%, 那么, 几年下来, 你就会慢慢变成富有的人, 至少会比一分不留强多了。

我之前并不了解这个道理的时候, 总认为赚到钱就要花, 等享受够了再来存钱, 这样才会让自己更有欲望赚更多的钱。

后来, 我发现这根本是一派胡言, 赚到了钱就请客、吃饭、买衣服、享受, 存不下钱, 欲望越来越强烈, 强烈到还没赚到钱就决定了要怎么花, 甚至钱还没到手, 就已经先把它花出去了。生活搞得一塌糊涂, 完全不切实际, 经济状况一团糟, 弄得我不知所措。

成功的人都是先赚钱, 再存钱, 再赚钱, 再存钱, 存够了钱再投资,

再赚钱再存钱,再投资,存够了钱,最后才想花钱。

而贫穷的人是先花钱,不存钱,也不投资,赚的钱也不够,一赚到就花光,而且总是不够花,花光了也不会赚,赚不着就借,我以前就是这个样子。

当我一了解到这一点,就下定决心改变,要存钱,每月存下至少50%以上的收入,没多久,我就发现在经济上有了一个非常大的改变,我成了有财富的主人!

增加收入,降低开销,这样开源节流下去,你也会成为有钱人。一开始,你可以先把所挣来的钱留下10%给自己,过了一阵子之后,再提升存款的比例。相信我,照着做,一年后你会来感谢我的,因为我就是这么做的。

自我分析:

- (1)每月存款对我有什么好处?
- (2)目前生活中哪些不必要的开销可以降低?
- (3)我要马上

46、凝聚力是领袖特质

我所见过的每一个成功者,发现他们都有有一种凝聚众人的超凡能力。

他们领导的人来自不同的背景、不同的信仰、不同的年龄、不同的经历,但却能把这一群人聚集在一起建立共识,行动一致,这是非常

了不起的事。

当然,偶尔也会有一些非常聪明的人,把自己关在实验室里,独自一个人研究发明一些震撼世界的东西出来,但他若终生独守在实验室中,也许他并不快乐,他失去的反而更多。

历史上成大功、立大业的人,如:孙中山、毛泽东、甘地等人,都不例外地具有使千百万人紧紧凝聚在一起的能力。

孙中山先生当初立志推翻满清政府的时候年仅 20 岁,但是,通过他不断地四处演讲,他的信念已经深深植入了群众的心中,人们不顾一切地为他抛头颅洒热血,爱人不要、财产不要、性命不要,陪着他去推翻满清。

假如联想集团的所有员工明天都去帮北大方正工作了,你认为联想集团还能成功吗?肯定是北大方正成功了,你说对不对呢?

总统需要人民才能成功,老板需要员工才能成功,政治家需要选民才能成功,领导者需要跟随者才能成功,成功是掌握在别人手里的。

你说:“不对呀!刘德华很帅呀,他唱歌很好听呀!他成功是靠自己吧?”

他唱歌再好听,长得再英俊,也需要有人帮他作词、作曲,有导演、有编剧,更要有歌迷,他才会成功致富的。

想要具有凝聚力,就必须要有明确的价值观与坚定的信念,言行一致的作为与坚持到底的决心,更要具有影响力与说服力,加上深刻的人格魅力及宽广的胸襟,以及一个高瞻远瞩的远见。

当你拥有这种特质,能在任何时刻发挥你的领袖魅力,我想不管你在哪一个行业中,你一定都可以成为你行业中的顶尖人物。

自我分析:

(1)为了培养我的领袖特质,我现在必须具备哪些能力?

(2)为什么我一定要具备这些能力?

(3)我要马上

47、 你会成为你重复不断思考的结果

20世纪心理学上最伟大的发现,就是一个人可以通过塑造一个思想中的画面与自我形象,来塑造一个真实的自己。

有一个人叫富兰克林,他年轻的时候就为自己设定了将来的人格特质,他一共告诉自己13项必须要具备的守则,包括包容心、毅力、爱心、勇气等13项特质,通过他每天认真的思考他必须如何做到这些行为时,他整个人的心态与行为便产生了脱胎换骨的改变,并且是依照他自己设定的13个人格特质而改变的。

他说:“你真的会成为你想象中的那种人。我们认为我们是什么样的人,我们就是什么样的人。”

你如果希望自己变成更有自信的人,你就可以经常想:我是最棒的!我是最好的!当你脑海中重复想象自己最有自信的时候,你可能会看到画面,听到声音,或感觉到感受。没多久,你就会发现,自己变得真的很有自信,你的行为也都会配合着你的思想去行动。你的思想改变,

行为就会改变。不相信你现在就试试。

你如果希望自己成为一个企业家,就应该为自己设定应有的行为习惯和成为企业家的目标,然后开始每天思考着自己会成为企业家,甚至你还应该告诉自己:“我就是个企业家。”

如果你希望变得更健康、更富有,或是更美丽,个性更开朗,人际关系更好,你都可以通过改变自我心中的形象告诉自己:“我很健康,很有钱,我会变得更美丽,人际关系会越来越好”,来改变自己人生的结果。

在多年前,我还是穷小子的时候,经常走在街上看到一些开着名贵汽车、穿着名牌服饰走进高级商场的人,他们享受着上流生活的乐趣,而我却做不到。

有一天,我告诉自己,他们这些事业成功者现在能做到的一切,我将来一定会做到,也会享受到他们享受到的生活,过着跟他们一样的日子,这是早晚的事。

我在书中看到许多成功人物所经历过的奋斗时光,我发现他们的艰苦日子几乎都类似,有的是比我还糟的人,有的也跟我差不多。原来他们都是后来做出不平凡的事迹实现了他们当初的承诺的,我再度告诉自己:“他们能,我也能!”

后来,我见到好多世界上各行各业的顶尖人物,有世界第一流演说家、世界第一流营销大师、全世界最伟大的人际关系专家、吉尼斯世界纪录销售冠军保持者、世界第一流房地产销售冠军……,他们在向我

们讲述成功的秘诀时, 他们的奋斗历程都令我非常的感动, 并同时非常感谢他们无私的付出与奉献。我再度下定决心, 我一定会与他们一样。

当时在我脑海中, 已经出现了一个完整的画面, 看到我自己通过什么样的努力, 完成什么样的目标。看到自己充满着信心在员工面前演讲, 在听众面前分享, 充满着爱心在帮助着每一个需要我帮助的人。看到自己的书是如何令读者受益, 又看到了自己通过帮助别人成功这份事业, 而让自己迈向成功, 实现梦想。

现在的我, 正像在这段思考画面中跳出来的人一样, 一一实现着每一件事情、每一个目标, 分毫不差地实现着自己的预言。听来, 你可能会觉得有点不可思议, 但是我一点也不惊奇。因为我知道我每天都在想着它, 它当然会实现。

现在的我, 心中又有一个将来的我, 相信几年之后, 我会成为我现在思考中的那个人物, 实现更远大的梦想。

你会成为你重复不断思考的结果, 所以, 你现在怎么想你自己, 怎么看你自己, 你认为你是谁, 这些都会成为真实, 不管想象中的你是好与坏。

不妨可以设计一个你理想中全新的自己, 来帮助自己朝这个方向改变, 先不要管会不会实现, 照做就行了, 大不了没效, 也不会让你少一块肉, 但万一真的实现了, 好不好! 说不定到时候, 你真的会发现, 是你照我的话做而成功的, 不要忘记写信来感谢我!

自我分析:

(1)理想中的自己必须具备哪些条件?请全部写下来。

(2)闭上眼睛,想象自己成为改变后的理想人物,并把它描绘出来。

(3)我要马上

48、 想象力比知识重要

世界上所有一切的事物在开始的时候,都是人们想象出来的。你看到的東西在最初都只是一个想象的画面而已。

你现在所住的房子在开始的时候是先在人们脑海里形成一个样子,然后被画在图纸上,最后才按照图纸上的样子建造出来的。

拥有知识固然好,但最可怕的是,知识将你的思维固定住了,使你跳不出既有的框框,抹杀了你的想象力与创造力,也就缺乏了创新的能力。创新的能力才是最重要的。

所以想象力比知识更重要,这是爱因斯坦说的。

爱因斯坦发明“相对论”,牛顿发现“地心引力”,都是靠想象力,邓小平“一国两制”的伟大创举也是靠想象力。解决我们生活中的问题可以靠想象力,企业创新产品、创新行销方式也是靠想象力,开发我们的潜能还是靠想象力。

你可以大胆地创造一个从来没有人想到过的未来景象,以逆向思考的方式去做一些以前不曾做、也不敢做的事,创新一些别人想不到的方法与点子,以出奇制胜来超越你的竞争对手。

“出奇制胜”是《孙子兵法》讲的,这个“奇”字,就是要你发挥

不同于别人的想象力,与这里所说的道理应该是一样的。

自我分析:

- (1)请描述一下 10 年后的你会是什么样子?
- (2)为自己出一个点子,来达成目标并超越竞争对手。
- (3)我要马上

49、 找出阻碍你成功的障碍

一个人不成功,一定是存在着某些障碍,否则他的行动会帮助他成功的。

事实上,每个人都有障碍,成功的人也有,只是他找到了他的障碍,并且有了解决方案。可怕的是找不到障碍,或者不知道是什么阻碍了他,当然也无法对症下药。

找不到症结点,任何方法也无济于事。

事先能找出阻碍你成功的障碍与根源是什么,一来我们可以避免用错方法,二来我们可以事先想出解决方案,这样,我们实现目标就顺利多了。

也许以前你不了解应该这么做,等你遇到了困难时,才开始找障碍设法解决。若顺利的话,虽然你能够化解困难迈向成功,但也浪费了一些时间,走了一些弯路。若真正想要快速成功,我们就应该事先想好:会有哪些障碍阻止我达成目标?把它一一想出来,然后,再问自己:最大的障碍是哪一个?第二大的障碍是什么?第三大的障碍又是什么?

接着,从最大的障碍开始排除,只要把最大的障碍解除了,通常后面的其他问题都不是问题了。

你要相信,世界上没有解决不了的问题。假如有,那表示它根本不是问题,你必须相信问题一定能解决,而且也一定要解决;第二,你必须相信解决问题的责任在自己,也就是你必须对这个问题负完全责任,你若不这么想,通常事情无法解决,不是放弃,就是怪罪别人。

如果你明知前方有石头,你还会去撞它吗?如果你明知敌人会采取什么招式使你致命,你会不设防吗?相信不会。你之所以撞了石头是因为你不知道它在前面,之所以陷入致命之险是因为你不知道敌人的招式。相信你不会犯这种傻事。

自我分析:

(1)阻碍我成功的所有障碍是哪些?

(2)请将最大的障碍列出解决方案,并依序将第二个、第三个障碍也列出解决方案。

(3)我是想要解决,还是一定要解决?

(4)我要马上

50、 要做得比要求的还要更好

你必须知道别人对你的期望是什么,然后满足他的期望。然而只满足他的期望还不够,你必须超越他们的期望。

你必须知道顾客对你有什么要求,老板对你有什么要求,然后每一

次都要做得比要求的还要好。当你每一次都能这样做的时候,你在别人的心中一定会成为第一人选,以后他要做这件事的时候都会找你。每次顾客要买产品的对候,不管是不是你卖的,他都会找你,你会成为市场上的第一品牌,在别人的心中拥有很好的美誉度。

当别人都这样称赞你,都这样需要你的时候,你自然而然能成为行业中的顶尖,也自然而然能赚到很多钱。

顾客付给你 1000 元钱,希望得到 1000 元价值的价值。但你决不能只给他 1000 元价值的价值,要比他的要求还要好 10 倍。

老板付给你 5000 元一个月,希望得到 5000 元以上的效益,但你绝不能只做 5000 元的事情,你要做 50000 元以上的事情,发挥 10 倍以上的效益。

永远以这样的态度做事的人,要成功,就是很容易的事情了。

来参加我研讨会的学员,事前都缴了一笔昂贵的学费。我知道他们对我的课程期望很高,所以我每一次,都设法将课程讲得比他们要求的还要更好。

首先,我们会连续训练我们的工作人员,教他们在课程现场该如何服务及参与助教及辅导工作,每次训练通常都到晚上十一二点,甚至在开课的前一天晚上还训练到凌晨一二点,直到完美为止。目的是要给学员提供最佳的服务。

在课程第一天,我就会让学员感觉到,他们的投资帮助他们得到了很大效益。这样三天下来,他们感觉非常值得。但是我还仍然提供时间

让他们发问,问到能解决他们每一个人的问题为止。我记得有一次开课,第三天结束的时候已经清晨6点了,因为他们实在太兴奋了!

他们不但自己上完课解决了问题,获得了改变,同时他们还极力推荐他们的朋友也来参加这个课程。

事实上,我在每一次遵照这个方法做的时候,对我来讲收获也是很大的,因为,第一,我全力以赴的准备与分享,让我自己每一次都学会了很多东西。如果我只是随便应付了事,我一定没有什么成长。

第二,我在这么做的时候,我们公司的员工也感受到,我们要非常重视顾客,并且他们看到我以这样的行动来教育他们,他们以后也会照做。

第三,我们的顾客每次对我都有不错的评价,而且会长期支持我,还会让我们扩大顾客的服务人数。

当我做的比别人要求的还要好的时候,不但别人得到了帮助,同时我也得到了很大的好处,何乐而不为!

其实一开始,我并没有想到这些好处,我只是抱着完成我的使命的想法,永远做得比他们要求的更好一点。这样一来,机会就会自动帮助我,我非常感谢那些帮助过我的学员,他们替我做了义务宣传。

我也想将此经验介绍给大家,因为每一位顶尖人士都有这样的信念,都在想如何可以付出得更多,做得更好,如何做到最好,还有哪里不够完美,需要改善,是不是超过了别人的要求?

当你可以给别人最好东西的时候,你自己也会得到最好的。

自我分析:

- (1)顾客或老板对我的要求标准是什么?
- (2)我对自己的要求标准又是什么?
- (3)我要如何做才能比要求的更好?
- (4)我要马上

(三)

51、了解顾客的期望

经常看到很多公司在年终总结会上,一些最高主管站在主席台上,不断地诉说明年的目标、公司的希望与发展、明年营业额将如何如何增长、明年成本将如何如何递减、明年公司人才将如何如何发展、明年公司该如何投资新事业等等,让大家了解公司的期望。

相信你也历经过这种现象,在了解完公司的期望后,全力拼搏了一年,以求能完成老板的期望,但一年之后,效果却不一定良好。

为什么总是达不成公司的期望呢?可能是你只了解公司的期望,却未能去了解顾客的期望。

当你不了解顾客心里想要什么的时候,你又如何给他满意的服务?当你无法给他满意服务的时候,他又如何再回头选择你们?他又如何向他的亲朋好友介绍你们的产品与服务呢?

我指的满意的服务是指使顾客满意的服务,而并不是你自认为满

意的服务。

你能让顾客满意, 顾客就能让你满意, 因为大量满意的顾客会带来源源不绝的生意, 你最该满意的服务品质就是顾客认为满意的服务品质, 不能妥协任何不佳的服务品质, 是你的经营目标, 也是你们全公司上下一致的致胜策略。

一旦你了解了公司发展的期望以后, 你马上就要了解顾客的期望, 接着全力以赴去满足顾客的期望, 然后通过每一个满意的顾客的宣传会带来更多满意的顾客, 每一个顾客都会变成你忠实的长期顾客, 这样一来, 公司内部的任何目标都能达成, 老板的任何期望你也都能为他实现。

你会问, 怎么知道顾客的期望? 你当然可以知道顾客的期望是什么, 只是因为你没有做到以下三件事情:

1. 你并没有认真倾听顾客说的话。因为在这之前, 你并没有认真想要了解顾客的期望, 当你真的很想了解他的期望的时候, 从他的话语中你就可以听得出来。

2. 你没有将心比心。去想一想: 如果你是顾客, 你到底希望得到什么待遇? 问自己假如我是顾客, 会满意我现在的态度与方式吗? 你要别人怎么对你, 你就怎么对别人。

3. 最简单的方法就是直接问顾客。你从不去问顾客到底他想要什么样的服务与待遇? 他希望获得什么样的感觉才会满意? 要想知道, 直接问他就行了。

事实上,如果你要问我,我也不妨告诉你,当顾客在见你的时候,他最想要的是亲切的感觉,我在出门购物的时候,最害怕的就是遭遇到冷冰冰的言语问我“买什么?自己挑!”或是“快下班了,买不买?快点决定!”等这一类的话语,甚至比冷冰冰更坏的面孔。

当他在寻找一个亲切的售货员的时候,由于你冷冰冰的态度失去了这位顾客,也就等于将你的收入拒之门外。对此,请你别诉说你不是靠佣金过生活,更别诉说公司的业绩好坏,你没有提升收入,你是领固定薪水的,而冷冰冰的态度与服务造成公司的顾客流失与效益低落,很有可能连你的固定薪水也发不出。

顾客最需要的不是来听你的抱怨,而是来寻求你的帮助。每一个人都宁愿去麻烦别人,但他一定是需要你的帮助,才会来找你。但你将他视为麻烦,不是赶他走,就是避之不及,使顾客产生两种感觉一是失望,二是伤心。默默不语走掉了,你以为你打发他走了,他也没话可说。事实上,是对你绝望而不想说话了,然后投向你竞争对手的怀抱,打发走了本来是你的钞票。或者是告诉他的朋友不要再到你的公司,使你失去了更多的顾客。

见到顾客就想方设法地帮助他,其实就是帮助你自己。

还有,顾客每一次在购买前都生怕做错决定,所以他犹豫不决,但当他一旦知道自己做的决定是对的时候,他会有庆幸自己做对决定的感觉,这就是他的期望,他需要的是你的诚实,他需要确定购买的产品能解决他的问题,这些都是所有顾客共同的期望。

只要你能了解他们是这样想的,你就有办法满足他们;只要你有办法满足他们,你就能保留住顾客;只要你有一群满意又忠诚的顾客,你的事业就一定会蒸蒸日上。

自我分析:

- (1)我的顾客对我有什么期望?
- (2)我要立刻做哪些改变,才能满足他们的这些期望?
- (3)在服务时,我该做哪些事才能更了解顾客的期望?
- (4)我要马上

52、 永远比第一名更努力

全世界最伟大的篮球运动员迈克尔乔丹在率领公牛队获得两次三连冠后,毅然决定退出篮坛,因为他已经得到世界上篮球运动史中最多的个人光荣纪录与团队纪录,甚至是 20 世纪最伟大的体坛运动员。

在退休后,他说:“我成功了!因为我比任何人都努力。”

乔丹不只比任何人都努力,在他已经是最顶尖的时候,他还比自己更努力,不断要突破自己的极限与纪录。

在公牛队练球的时候,他的练习时间比任何人都长,据说他除了睡觉时间之外,其余一天只休息两个小时,剩下时间全部练球。

我时常看到有的篮球运动员经常在罚球的时候投不进球,于是,对手就不断运用策略在他身上犯规,我就在想:如果他一天也像乔丹一样只休息两个小时,其余时间全部站在罚球线练球增加自己的准度,这样

持续一年下来,他罚球的能力定会提高。

在美国,有一个卖汽车的业务员总是在他们公司销售成绩排名第一,有人问他:“你为什么总是第一名?”他回答说:“因为我每个月都设法比第二名多卖一台车子。”这么简单的一个方法,这样简单的一句回答告诉了我们一个简单的成功道理——永远比第一名还要更努力。

是的,“努力”这两个字听起来好像令你不很愿意去做,但是并不能回避这两个字,因为成功的确需要努力。

看看这个世界上的成功人士,他们努不努力?世界首富比尔盖茨工作努不努力?与他工作的人说他简直是工作狂。

成功不需要努力的想法,要尽早放弃。请你努力做一切能帮你成功的事!努力找寻成功的方法,努力阅读与学习资讯,努力采取行动!你要比你的竞争对手还努力,比任何人都努力,比第一名还努力,你就一定会成功!

自我分析:

- (1)假如我仍然维持现状,会是我行业中最努力的那一位吗?
- (2)假如我仍然不够努力,往后会付出哪些代价呢?
- (3)假如我现在开始成为最努力的人,会让我获得什么?
- (4)我要马上

53、 组织要不断训练

美国 NBA 的队伍多久训练一次?三个月?一个月?答案是不。世界冠

军的队伍多久训练一次呢??一星期?答案是不。

我常听到许多人说不知道组织为什么要训练?关键是你想不想让自己的组织成为世界一流的团队、行业中顶尖的队伍?假如想的话,世界一流的人物、队伍几乎是天天训练。

我还常听到许多领导者对我说:“哎呀!我们前一阵子才训练过了,现在不需要啦!”可笑得很。去问一问世界一流的团队就知道了,怎么还能嫌自己的团队训练太多!多一次训练,多一次指导,多一次检讨,多一次改正,多一次重复,多一次专业知识的输入永远都会让自己多一次成功的机会!

还有人说:“上次训练过了没效,这次不需要了。”这是常有的现象,训练还没有生效,表示训练不够,要再加强训练。再训练,会有更大的效果。

你的组织目前表现的成绩如果不理想,就表明训练不够。组织效益良好,是有巅峰的情绪状态、分秒必争的行动力及旺盛企业心的最佳表现。这些都靠训练,人才是训练出来的。

训练,大家的士气被激励,工作中遇到的挫折感会慢慢消失。所以要不断做激励训练,因为人处在被打击的环境中若没有正面的激励,也会失败。

经过训练后,在实践中仍旧会有掌握不好要点或错误使用等情况,对此,若不再训练与研讨,重复学习,终究也是没效的,所以要再一次重复训练。

很多人说上了课仍然没效就是这个道理。不是课程本身没效,而是自己不肯重复学习,再一次训练,不断地进修。所以不要问:“课程是否有效?”而是问:“下一个帮我成功的课程在哪里?”以不断充电的方式充实自己。

训练、训练、再训练,许多单位早晚都要开会就是这个道理,要定期安排学习活动,为员工充电。不论是自行训练或外出上课或请讲师至内部培训都可以,这是 21 世纪中国企业界与组织领导者必须做到的一项改革。

自我分析:

- (1)我的组织目前有哪方面的问题?
- (2)若不解决这些问题,会付出什么代价?
- (3)我可以安排什么训练课程,课程要解决什么问题
- (4)应该多久进行一次培训,才能让组织保持最佳状态?
- (5)我要马上

54、 成功源于远大的使命

当你的工作只是为了自己短期的利益时,你的动力不是最强烈的,一旦遇到挫折就会放弃。

当你的工作是为了长期的利益而着想时,你的动力是强烈的,一旦遇到挫折,你会认为这点挫折跟自己远大使命相比,太微不足道,你会为了这种使命感而坚持到底并全力以赴。

每一个成功的人都会遇到无数挫折,都需要以更大的干劲与坚持到底的精神才能获得成功。但在我们研究成功时,常常只注意到了他们的外在表现,而忽略了他们内在的动力来源。

他们之所以有强大动力和不断努力与坚持到底的精神在于他们内心深处都有一种使命感。

不知道你有没有这种经验;当你做事是为别人的时候会比为自己更有动力。

这就是一种使命感,使命就是将行为束之于更崇高的动机。

活着是为自己,也许你会不在乎生命,但当有些人活着是为了别人,他会更珍惜生命,更感到有意义。

成功来源于远大的使命。当自己进行目前这一份工作,不是为了一碗饭,不是为了生活,也不是为了赚钱,而感到是为了一个更崇高、更远大、更有意义而神圣的使命时,就会使你更加充满干劲以致成功。

自我分析:

- (1)我为什么而工作?
- (2)我的工作能为别人贡献什么?
- (3)我的使命是什么?
- (4)我要马上

55、 为什么要当领导者

伟大领袖毛主席成不成功?他是不是领导者?邓小平成不成功?他

是不是领导者?孙中山先生成不成功?他是不是领导者?

世界首富比尔盖茨也是领导者,克林顿也是领导者,他们都是世界级的顶尖人物。

假如你想成为世界级的顶尖人物,你一定要成为领导者,因为这是他们必备的能力。

不管你身处哪一个领域,从事什么行业。在未来你势必要成为一个领导者,才会有成功的机会。

成为领导者的目的是为了服务更多人,因为领导者的工作与权力就是服务别人。

因为你不断地为大家着想,贡献自己给人群,所以大家自然会需要你,也自然会推举你,也自然给你领导的位置。领导者的位置不是自己争取来的,而是大家给的。

一个人要成功必须要拥有群众,就像公司必须要有顾客,歌星要有歌迷,球员要有观众,老板要有员工,是一样的道理。

你愿意自己一个人付出百分之百的努力去成功,还是一百个人中每人付出百分之一的努力去成功?

如果你是产品的销售人员或业务经理,你是否希望有很多人来帮助你一起销售这项产品呢?如果是的话,那么人应该是越多越好?

如果你是一家店的老板,你是否希望有很多人加盟你的店,成为连锁店呢?如果是的话,应该加盟人越少越好,还是越多越好?

如果你是一个组织的负责人,你是否希望组织越来越大?

如果你是公司的老板,你希望公司有多少人来共同工作呢?

如果以上的答案是肯定的,那么你觉得你需不需要学会领导才能呢?

如果你有领导的机会,你就能服务更多人,给予更多人他们所想要的,这正是成功的重要秘诀。

你付出越多,你的获得也越多;你帮助人越多,帮助你的人也越多,你持续这样做,自然会成功,自然会致富,你的理想也自然会实现,你的公司也自然会壮大,你自然会成为你行业中的顶尖人物!

自我分析:

(1)你希望别人如何形容你这位领导者?

(2)我该立刻做哪三件事,才能让我成为理想中的领导者?

(3)我成为理想中的领导者后,会对别人有哪些好处?

(4)我要马上

56、 领导者做什么

领导既然这么重要,那么一个好的领导者该做些什么事呢?经过我个人的学习与实践,我认为做以下几件事,对一位领导者是非常重要的:

一、领导者要领导使命,因为人如果为钱而来就会为钱而走,但当人们心中拥有一股使命感,有内在动力的根源时,他才会全力以赴。一

个领导者最重要的就是让大家有一个共同的使命,然后用这个使命领导,就像我们公司的使命是帮助更多人成功,做对社会有贡献的事,当全公司上下都知道我们的使命是帮助人,贡献社会时,工作起来自然会充满活力。

二、好的领导者要不断吸引人才,一个组织好的人才越多,这个组织成功的机率就愈大,这是非常简单的道理。但有很多领导者经常问我:“好人才真难找呀!如何网罗优秀人才呢?”我给他们的回答总是一个:“只要你条件具备,好人才自然会被吸收进来,不必去网罗他,只要完善自己的条件就可以了。”

三、好的领导者凡事高标准,就像劳斯莱斯汽车的品管部主管一样,不允许汽车有缺点而出厂销售是他的职责。所以他的标准高,汽车品质好。好的领导者要求标准愈高,人才的品质自然也愈好。但大部分的领导者马马虎虎、得过且过、随随便便,所以他的部属也马马虎虎、得过且过、随随便便。

四、领导者要凝聚团结力,一个组织最重要的成功特质,莫过于团结力了。一个军队若不团结,如何打胜仗?商场如战场,公司内部的成员之间若拥有一股紧密不分的凝聚力、向心力,组织团队工作的效率是绝对超过单打独斗的个人的。

五、领导者不断训练部属,好的领导者就像一个教练,不断给予部属指导、纠正、技巧锻炼等机会,不断让组织中每个成员加快成长。公司内最大的成本就是没有经过训练的员工,因为他每天都在市场上得

罪顾客。要分给别人一杯水,自己先要有一桶水,领导者自己更要接受训练!

六、领导者用行动领导,身教重于言教。以身作则给部属看,部属会完全相信你的是对的,他会照做。若你说给他听,但自己做不到,他不会完全相信,也不一定照着去做。叫他服务顾客,自己不服务,这样的领导是领导不了人的。

七、领导者给组织明确的远景,人之所以会有动力,是因为他知道将来会怎样。反之,看不见将来怎么样,他们就会迷茫。人不怕没有过去,但最怕看不见未来,领导者要给组织中的人员看清楚一年内、3年后、5年后、10年后、20年后组织会是什么情景,这可以吸引人才、留住人才、教育人才。

八、领导者要善于激励,不是管住他们,这会使成员失去积极性,也不是在他们挫败时安慰他,叫他别难过,而应该是在他遇到挫折时,激励他愈败愈勇;懒惰时,激励他马上行动;消极时,激励他充满斗志;松懈时,激励他加倍努力。好的领导者一定是一个激励大师。

九、领导者不断关心,关心成员的工作、家庭、生活、情绪,不断与成员保持良好的沟通,了解他们的现状。这种细心的做法,赢得的回报是你意想不到的。

十、领导者不断感谢,你的成就是别人给的,你的今天是跟随你的人创造的,所有功劳是他们的,成功时是他们努力造就的,以这种感恩的心不断去感谢帮助你的成员,人心自然牢固,好的领导者应永远持有

这种态度。

领导者该做的事情太多了。你需要做跟随者不愿意做的每一件事。
当领导者不易,你必须锻炼自己的能力与心智。

自我分析:

- (1)我的领导工作开始多久了?
- (2)我在做领导者时最缺乏哪一种能力?
- (3)若不改善这缺乏的能力,长期下去会怎样?
- (4)我要马上

57、 学习的关键——重复

还记不记得我们小时候学说话时,是不是不断的重复一句话,久而久之自然就会说了。

还记不记得我们学习文字时,是不是重复写了好多遍,久了自然就会写了?尤其是我小时候经常被老师处罚,老师总是罚我抄写课文,一抄就是十几二十遍,抄到半夜,我总是恨老师太不近人情,太无聊的事为何叫我做了一遍又一遍?回家作业也总是叫我抄写课文?这么做的好处我现在才知道,若不重复写,我就不会写字,现在也不会有这本书。

九九乘法是怎么学会的?背了一遍又一遍。英语又是怎么学会的?应该都是一样的方法——重复。

但长大后一般人都忘记了,总是觉得我都知道了,为什么还要再一次学呢?所以大部分的人看过的书都忘了,听过的演讲也都忘了,就算

你知道了,还要再一次知道,再一次学习,再一次重复,直到你真正变成一种行为,学习才会有效果。

大部分的学习、看书、听课都无效时,并不要抱怨老师不好,是因为你不愿再一次重复。

我举办的研讨会总有人来一次后又来第二次、第三次,我的书也总有人一遍又一遍地看,录音带也总有人每天重复听,他们的成效当然也是最好的。相反不这么做的人,他们的效果当然也是有限的。

重复能成为习惯。任何新能力、新知识都要化为你的行为才算是有效。这是因为人们意识到的事情往往真正发挥却不容易,必须进入潜意识后,变成一种所谓的下意识制约反应,也就是无意识的动作,成为不必经过思考即可做出的动作行为。

就像学游泳、学开车,一旦学会了,你不必思考即可自然而然做出标准动作,开始学习时,可不是这样!是通过什么过程才会让你进入下意识的动作中呢?没错,是重复。

有很多人上过我的销售训练,我会要求学员们不断重复,他们一旦重复得足够多次之后,在顾客面前他们也会自然按照课程中所教的去表现给顾客看,这项新技巧也就成为他的了。

也有很多人上完我的课程后,没有按照要求一再重复,他在销售产品时依靠使用他的老方法,无法照我教的去做,这些新的推销技巧当然也还是我的,因为他们又还给我了,真是太不值了!

学习靠重复。我希望你现在再重复看这一篇,然后搞懂我的意思后

再重复一次, 然后再把这本书重看一次, 再重看二次, 直到这些观念与方法被你完全吸收后。再看一次, 这样的学习方式会把你完全改变的, 所有的学习也都是一样的过程, 去重复吧!

自我分析:

- (1)我看过最好的一本书是什么书?
- (2)我看了几遍那本书?
- (3)还要再重复几次呢
- (4)目前手上这本书我看了几次?
- (5)我要马上

58、 人有巨大的潜能

几千年来, 所有的人都相信人不可能在 4 分钟内跑完一英里。可是在 1954 年时, 罗杰班尼斯特做到了, 隔年有 30 多位选手做到, 再隔年有 300 多位选手做到。

也曾有一段时间, 专家认为人类跳远不可能跳到 28 英尺, 可是巴贝 门不只跳过 28 英尺, 而且跳了 29 英尺。

只要有一个人打破纪录, 很快地, 他的纪录就会被其他人或再被他本人打破。

所有的限制都是自身心理上的限制, 造成了身体上的限制。

不相信自己的人, 都将在自己的一生中成就有限。

爱因斯坦发明了相对论, 据说他被世人誉为全世界最聪明的人, 人

们发现他的大脑细胞仅开发了12.8%左右而已,而一般人一生只开发了5%~10%,他只比一般人多开发了2.8%的潜能,就能拥有如此成就,万古流芳,那么,你我的潜能开发岂不是大有可为。

谁也不知道你在发挥了潜能后到底会做出多少原先做不到的事,只能确定的一点是——你绝对不止现在这样的能力而已。

太多的人在这一生中都埋没了自己。你的内在拥有无限的宝藏等着你去挖掘,然而你却任他荒废在你的体内。

你只要决定完成哪些梦想,学会哪些能力,做出多少事业,拥有哪些财富,放手去追求就是了,不必理会别人或自己曾经给过多少的限制。

因为你的大脑内有一个阿拉丁神灯中的巨人,能实现你所有的愿望,只要你磨擦它,把它叫醒就行了。

人有巨大的潜能,相信自己,去唤醒沉睡的巨人吧!

自我分析:

(1)我相信我能完成以下梦想。

(2)我要马上

59、成功一定有方法,失败一定有原因

在前面“复制成功经验”一节中,曾提到过“做美味可口的菜”。做任何其他事情也是一样,成功有方法,失败也一定有原因。

有人能达成某一种成就,只要你掌握了成功的方法,跟他采取同样步骤,做与他一样的事情,他能,你也能有类似的结果。

假如你没有达成你想要的结果,必然是在过程中出现了什么问题,你一定要找出原因,否则一再重复失败,结果仍然是失败的。

我过去从事推销工作时,卖过化妆品、保健品、衣服、书籍、录音带、百货等产品,从事了5年,业绩没有什么起色,后来换了工作。

直到有一天我去上了一个很特殊的推销学训练,学到了世界推销冠军纪录保持人、世界上最伟大的推销员的推销技巧后,重新展开了我的推销生涯,我替我的老师销售他的潜能开发教材,没想到在一天当中我的收入竟是过去一个月收入的2倍,原因就是采用了世界顶尖推销冠军所使用的方法。

记住,成功的方法就在最成功的人那里,你不去接近他,寻找他,你又怎么学得会他的成功秘诀呢?没有他的成功秘诀让你使用,你又怎么会有和他一样的结果呢?

找寻成功的方法你一定要做三件事情:第一件事是大量的阅读,书中往往可以隐藏很多成功者的想法与观念;第二件事,就是与成功人士交往,通过与他交往、向他请教,你可以更直接地得到成功的秘诀;最有效、快速的成长方式是第三种方式——上成功者所开的课程,因为一个人可以出来开三天的课,可能是总结了他20年的经验,你去上三天的课可以节省20年的时间,少犯许多错误,减少20年的摸索,避免许多不必要的损失与金钱,得到一套有系统的成功步骤,这是快速成功的渠

道。因为我就是这样找到成功秘诀的,我身上的每一个成功的方法,都不是我摸索得来的,都是我向大师们学来的。

自我分析:

(1)在我的行业中谁是值得我学习的

(2)他成功的秘诀我是否已知道了呢?

(3)我要马上

60、 要为成功找方法,别为失败找借口

如果你去接近每一个成功的人士,你就会发现,他们都是经历过那么多的失败之后,才成功的。

面对失败时的两种选择,决定了你往后的成功与否,一个是为了下一次的 success 去总结失败的教训与找出成功的方法;一个是为自己失败找寻一大堆的借口与理由,来解释自己的失败。好像失败总是别人的过错,或是不关自己的事,这种怨天尤人、推卸责任的态度是在逃避现实。

我在过去做了好几份不同的工作,换了好几家不同的公司,每一次总是满怀信心的开始,但一旦业绩不好,就怪公司不好,或是怪训练不好,或是说是产品太贵不好卖,或是怪这些顾客太低级没水平。

我绝不检讨自己到底犯了什么错,所以同样的错误总是一犯再犯,就这样找借口,找理由,找了好几年。

我见过好多这样的人,冬天业绩不好怪天气太冷,所以不能去行动;夏天怪天气太热,不适合去行动;或怪春节放假太长,不能行动,或

怪秋天风太大, 又不适合行动, 所以一年都没行动力。

还有人说到了一个新市场, 环境不熟, 朋友不多, 知名度不够等理由, 来解释自己为何业绩不好。

还有人说家里有事, 父母有事, 资金不足, 身体不好, 时机未到等许多理由来告诉自己, 之所以不能行动, 都是因为这样, 因为那样。

我真不明白, 哪里找来那么多的借口, 这些借口能帮你成功吗?

排除一切的借口, 为自己的绩效负责, 为成功找方法, 不为失败找理由, 这才是迈向成功的基本态度。

在每一次未能达成理想结果时, 一定要进行研究, 不断找寻新的方法来实践, 不断修正自己的步伐, 就会一次比一次更进步、更理想。

每一个人都不见得能一次尝试就成功, 每一件事都有犯错的时候, 别人可以原谅你, 自己不能原谅自己, 不能为自己找台阶, 必须告诉自己错在哪里, 不再重复犯错, 必须持这种态度。

态度的改变, 代表做事方式即将改变, 行为一旦改变, 结果也自然会改变的。

面临失败时, 该怎么做, 取决于你的一念之间。

自我分析:

- (1)阻止我成功最常用的借口是什么?
- (2)我这个月犯的最大的错误是什么?
- (3)我怎么做才能改善它?

(4)我要马上

61、 过河拆桥

世界上第一位教导成功哲学的始祖拿破仑希尔,在他的畅销大作《思考致富》中提出了一个成功法则:“过河拆桥”。

这里说的“过河拆桥”可不是叫你忘恩负义,而是告诉你在要达到一个目的地之前,要把自己的后路斩断,让自己无后路可退,只有勇往直前,这样你才会坚持到底,不会半途而废。

我想大家应该都知道这样的故事,说的是古代一位将军带兵打仗走过了一条渡河桥后,前方就是敌军阵营,将军命令士兵们把桥给拆了,士兵们惊慌失措,万一败了阵,没有退路,那不是死定了?

但将军坚持命令要拆桥,大家不敢违抗。士兵心想:我们已无路可退,为了活命,只有奋勇杀敌,取得胜利,结果士气高昂,锐不可挡,以寡敌众,大获全胜。

世界第一名潜能大师安东尼罗宾,在21岁时四处上电视、广播举办现场治疗心理障碍,宣称自己无所不能。还通过电话治疗了许多人的惧高、怕蛇、怕黑症,连偏头痛他也治疗,震撼全美,一举成名。

有人私下问他:“难道你每一次都能成功,从没有治不好的时候吗?”他说:“当然也有失败,可是都是私下的时候,当众发挥时每一次都成功。”

原来他是利用这种当众夸口之后所产生的无后路可退,一定要治

好别人、否则名誉扫地的心理,而获得了一次次的成功。

世界首富比尔盖茨在当初尚未完成软件程序设计时,就对外宣称他已设计出一套新软件,在签下合同,收了费用后,他才回家日以继夜地拼命工作,在履行合同期限之前,设计出了产品。

有的成功人是把自己置于一后退便会摔得粉身碎骨的悬崖边,逼迫自己只能向前不能后退,才取得了成功。

我在从前不敢向陌生人推销产品,收入总是零,直到有一天我带着我的朋友,斗胆向他说:“我要是不能过马路去向那位陌生人推销产品,回来就被车撞死!”说后,过了马路准备向陌生人推销时,想回去也不敢回去,因为朋友正在后面看着,于是终于开口向陌生人介绍产品,直到卖出去为止。从此之后,向陌生人推销产品的障碍被克服了。

如果你以骑驴找马的方式来从事一份事业,事业不会大成。

斩断后路,下海创业,坚持奋斗,获取成功的人,我见过许多,我自己便是其中之一。

我并不是叫每个人冒然从事,而只是要大家经过深思熟虑,明确真正目的之后,就应义无反顾,直到成功。

自我分析:

- (1)什么才是我真正想要的生活?
- (2)为了真正得到我想要的人生,我应该做什么决定?
- (3)如果不成功,是否有一条退路可走?是否应该半途而废?

(4)我要马上

62、 人人都是贵人

你从事的是什么行业?为了帮助你成功,你应该说:“我从事的是人际关系的行业。”

事实上,每个人都是在从事人际关系的行业。保险业是在从事人际关系的行业;房地产是在从事人际关系的行业;直销业是在从事人际关系的行业;电脑业也是在从事人际关系的行业,任何人都一样,都是在从事人际关系的行业。

你可能只是一名家庭主妇,但家庭主妇也需要与某些人保持良好的关系,可能是你的小孩,所以你也是在从事人际关系的行业。

人际关系好才会成功,人际关系好,你的事业才会做得好。

所有的生意竞争到最后都取决于人际关系。请问:假如有两个人卖给你一样的产品、一样的价格、一样的服务,同样的品质与品牌,最后你买谁的呢?当然是与你关系较好的人。

人际关系几乎占了成功的60%以上,你一定要非常注重自己的人际关系。

既然如此,如何做到呢?很简单,人都需要什么?你只要好好想一下,就会知道如何做了。

给予别人他需要的,你就一定会赢得别人的喜欢,这是恒久不变的法则。

这么一来,你必须要关心每一个与你交往的人,才会有办法了解他们。

人都需要被关心、被重视、被了解、被感谢、被赞美,都需要被别人感兴趣。

也就是说你一定要关心人,重视人,对别人感兴趣,让别人能感觉到这些感受,这就是保持良好人际关系的方法。

但一般人对人冷漠,隐藏自己的热情,先重视自己,不重视他人,甚至楼上楼下住了一年,每天碰面也不曾打过一个带有微笑的招呼。

可是一般对你有帮助、有好处、有思惠的人,你一定就会懂得礼遇、重视,甚至会巴结他。

过年过节第一个想到送礼的对象是谁?

中国人俗称这种人为“贵人”,不知道你有没有听过?

假如你能对每一个人都以这种心态面对他,与他交往,你的人际关系马上会好起来。

一旦人际关系好了之后,你会发现,每个人都会反过来对你好,你的付出,终有一天会回报。

你先假设人人都是贵人并对待他们,然后人人就真的会成为你的贵人。

既然人人都是贵人,今后你会怎么与每一个见到的人相处?你会如何重视他们?我相信你一定已经知道了。

一旦人际关系又宽又广,一旦你与一群人相处得非常好,不论你从

事什么行业, 开创什么事业, 或要达成什么目标, 会有多大的好处? 多少的支持? 多少的财富? 自然会有肯定的回答。

自我分析:

- (1) 我觉得我的人际关系从 0—10 分, 目前能得到几分?
- (2) 将人际关系提升至满分, 甚至更高分的三个方法?
- (3) 人际关系好对我会有什么好处?
- (4) 假如人际关系恶劣对我会有何坏处?
- (5) 我要马上

63、 成功者的三个习惯

在第 4 节中, 曾提到复制成功的经验。复制成功验的时候, 你必须做三件事: 一是阅读成功的书籍; 二是交成功的朋友; 三是上成功的课程。

我目前一年平均阅读 300~400 本不同的书籍、杂志。你如果做不到, 至少也应该每年阅读 50 本以上你行业中有关成功的书籍, 这是一个顶尖人物必备的条件。

如果你想成为世界级的顶尖人物, 那你必须无所不读。因为你什么新信息都需要有, 不能过滤。

毛主席一生中的嗜好之一就是阅读书籍, 他特别订制的大床上 2/3 都堆满了书。

成功的人懂得比较多, 所以做的比较多。你之所以没有他成功就是

你知道的还没有他多。

要成功就先要有成功人物的思想,他们的思想通常书中都可以找到,多读名人传记,看他们到底有哪些信念,是采取了什么方法使他成功,有什么转折点。

读书的缺点是费时,往往一本书只有一二个重点,却要花很长时间看完。

快一点的方法就是直接面对成功者与他交往,直接请问他有什么成功秘诀。

这同样是我的嗜好之一,因为和成功的人在一起会令你成长得快。

通过观察他是怎么做事的,由他亲自告诉你成功秘诀,直接学习他的经验,比看书有效又快速。

但每个成功人士告诉你的经验不一定一样,而且是片段段,这就需要由自己把它组合成一套有系统的成功步骤。比方说我见到某一家公司的董事长,他告诉我要懂管理,于是我去学管理,但另一位成功者又告诉的真正秘诀是人际关系,我不知先做什么,后做什么?

要想掌握一套有系统的成功步骤,最好的办法是上成功课。

现在有很多不同的成人学习课程与研讨会,有的谈激励,有的教市场营销,有的教管理,有的教销售,教人际关系,也有专门开发潜能的。

要想改变自己,最好、最快、最实用的方法,就是去上这些课程。

我从来不会错失任何一个课程,不断地到处听课,每次总能学到许多有价值的东西,使用在我自己身上。

有一次我的事业面临困境,回台湾上了一个行销课程,回来后制订了一个计划,解决了问题而且还因此顺利出版了书籍、磁带及扩展我演讲的地点至全国各地,直到现在我的计划一直在进行中,让我获益匪浅,都是因为当时那个课程。

我觉得这些课程浓缩了别人几十年,甚至一辈子的经验,而我们只用区区几万元即可买到,而节省了摸索时间,学到一个观念,一个方法,用在我们的事业上,就能赚到几十万、几百万,而且一生都使用它,可谓是无价之宝。

我深信我的演讲能力、行销能力、推销能力、领导能力,以及我对事业的热情、行动力、积极性,完全是由于这些课程的帮助而开发出来的。我的老师都是行业中的第一名,我见过的顶尖人物有70多位,亲自访问他们成功的秘诀,接受他们的训练,我感谢这些老师,同时我真心建议你这么做。

相信我,以上所谈三件事是21世纪生存的必备条件,而且是成功的必要条件。要做到大量而快速,才是成功的保证。

自我分析:

- (1)目前一年阅读多少本书籍?
- (2)我的成功朋友有多少位?
- (3)目前一年上几次成功课程?
- (4)为了提升成功机率,我未来一年要看多少本书籍?
- (5)为了提升成功机率,我未来一年要与谁交朋友?

(6)为了提升成功机率,我未来一年要上几种课程?

(7)列出学习课程的目标。

课程名称_____期限_____

课程名称_____期限_____

课程名称_____期限_____

课程名称_____期限_____

(8)我要马上

64、 没有失败,只有放弃

我见到过一位世界顶尖的推销训练大师,他在年轻时去销售房地产,没想到过了一整年,连一栋房子也没有卖出去。在他身上只剩下100多美金,他想要放弃的时候,公司举办了一个为期5天的销售课程,他去上课。从那以后,他成了连续8年世界房地产销售冠军。我听到他说了一句令我终生难忘的话——成功者决不放弃,放弃者决不成功。

我时常观看电视上播出的拳击比赛,我的体会是能坚持再战一回合的人,永远不会被击倒。

不幸的是世界上多的是放弃者。做什么事都会有挫折,一遇挫折就放弃,有人一次就放弃,有的人二次后放弃,也有的人坚持到五次后放弃,不管几次,放弃的结果是一样的——失败。失败几次不要紧,只要不放弃,也只有一种结果——成功。

有希望也许会有失望,但放弃希望就永远绝望。

成功只有一条简单的路——坚持。

原来成功是一种习惯的表现,而失败也是一种习惯的表现,放弃是失败习惯中最严重的一种。

失败者之所以失败,就是因为他们太习惯于放弃。

我做过保健品推销,后来放弃,做化妆品不成功又放弃,卖房地产不成功又放弃,自己创业,两个月下来业绩不好,又放弃了。

还好,我对于要成功的欲望还没有放弃。后来我选择了向大师学习,一步步走到今天。

我帮助我的老师销售教材与课程,帮助像我一样的推销人员改变,同时也改变了自己。我自行创业,出书,把我的改变与提升业绩的经验与企业家分享,我不断找寻帮助别人的方法。我在祖国各地演讲多年,这个使命与目标我可是一点放弃的念头都没有,我相信我的字典中已没有“放弃”这二个字了。

很多人是在下一秒就要成功的时候放弃的。其实他并没有失败,只是自己要放弃而选择了失败,不放弃就有成功的机会。

你可能还剩几步路就走到了成功!

自我分析:

- (1)过去我曾经有过几次失败的经验?
- (2)当时若不放弃,坚持到成功为止,现在会怎样?
- (3)我现在的事业要失败几次后放弃呢?

(4)我要马上

65、 选人

很多学员在参加我们举办的课程的时候,发现我的助教群们服务热情,不计代价,积极工作。

有的学员就问:“杜老师,你到底是怎么训练他们这样努力的?”

关于这个问题我自己也思考了很久,后来我发现我只是做对了一件事:“我直接物色肯努力的人来工作”,有很多领导者选错了人才进入公司,因为过滤不严,人加入公司之后由于素质不好,虽花了很多时间去培训,但一直达不到好的效果。

一个人只要有良好的态度,即便能力差,我认为也可以把他教会。

一个人态度不好,就算有能力、有方法,也是不能要的。

我在选择人的时候,都是用这样的标准在选人的。有很多人没被录取,感到莫名其妙,就是这个原因。

所以你必须有一个理想人才的条件清单,然后不断告诉人们,你最喜欢具备这些条件的人,而后自然会吸引一些接近条件的人来到你的组织,你再严格挑选,选出完全符合你要求的人。

人选好了,训练也容易多了。

自我分析:

(1)我的理想人才要有哪些条件?

(2)现在组织中的工作伙伴是否完全符合?

(3)哪里可以找到我理想中的人才?

(4)我要马上

66、 心灵圆满

很多人在追求成功的路上获得了物质上的满足,但到了一定的程度后却不能拥有心灵上的满足。

我见到的一些企业家对我表示过,在过去几十年中,他们不断赚钱,努力拼搏。但赚到了钱后,却忽然感到失去了很多。

有的人说他努力赚钱养活家庭,却发现家人与他距离越来越远了;有的人说他与好友共同创业,但成功后友情愈来愈淡了;为了生活快乐而拼搏,到最后却发现自己并不快乐。

这是因为这些人不太了解自己最终真正要的是什么,不了解自己内心真正想要的感受是什么。一直追求表面的东西,反倒会失去某些真正重要的感受,不知道你是否能明白我的意思。

完全明白自己现在做的事情真正要带给自己什么感觉,这是非常重要的。

还有人为了事业却觉得忽略了家庭,为了家庭又感觉事业走了下坡,为了工作不重视健康,想要休息却觉得工作不能放下,这种内心的冲突与矛盾,也会让很多人不满足、不快乐。

所以安排好自己真正要的是什么后,还应该给自己一个优先顺序,这种重要性的排列顺序一旦有了之后,不但不会顾此失彼,反而会让你

全面平衡享受人生。

还有当你心里想的跟外在行为是一致的时候,你会感到平和。比方说有人把健康当做最重要的事情,但他并没有遵守他的原则,不断地违反健康的原则去超时工作。这也会让你不快乐。

当你知道你心里与外在都一致,遵守了自己的行事标准之后,你会获得心灵上的圆满。

要经常保持放松,身体放松,心里放松,这需要锻炼。经常地告诉自己:“我要放松,我要做一个身心平静的人,”等这类的话。

我以前大量地演讲与奔波造成的紧张,不但不快乐,反而身体也出了毛病,医生告诉我需要放松之后,我才明白放松的重要性。

过一个平衡的生活,追求平衡的成功,在精神与物质两方面同时成长,友情与爱情兼顾,金钱与知识并重,家庭与事业都完美,你一定会非常快乐,这才是真正的成功。

自我分析:

- (1)我工作的目的到底是什么?
- (2)我赚钱的目的到底是什么?
- (3)为了过平衡式的生活,让心灵圆满,我还应花时间做些什么事?
- (4)我要马上

67、 每个人都是在从事人际关系业

虽然我已经告诉你,但我仍然要再一次强调,千万记住,每个人都是在从事人际关系的行业。

任何行业都需要人际关系,任何人都需要人际关系,任何事要办成,都是要人际关系。

我个人也一直不断地在研究如何进一步改善人际关系,如何广泛建立人际联系的方法。

要让自己更受欢迎,人际关系更好,我想向你分享以下几点基本原则:

第一、要热忱

有一种动物距离你 10 米远,一看到你就会飞奔到你身边,你伸手去摸它,会感觉到它身上的肉巴不得要蹦出来,你说这是什么动物?没错,是小狗,小狗是不是充满热忱?小狗不做任何事,人们却心甘情愿养它,人类如此喜欢小狗,因为它热忱。见到人就热情的与人打招呼、握手,这种充满热忱的人走到哪里都会给人以好的印象,在团体中也必定受人喜欢!

第二、微笑

婴儿的笑可爱不可爱?当然可爱,我们喜欢看他!

但请不要忘记,你我都是从婴儿长大的,遗憾的是长大后有人学会了内向,学会了害羞,甚至认为不该随便对人笑,怕别人误会自己对他有意思,学会了一大堆的垃圾想法,抑制了你的笑,让你皮笑肉不笑。

笑的人看起来亲和,笑可以拉近距离,而且你在微笑的时候,自己

的心情也会很好。

笑是人际关系的润滑剂,能做到时常对人笑,自然而然会交很多朋友。

第三、赞美

人都希望自己的优点受人注意。精心的打扮也都为了得到别人的肯定;努力的工作,希望受到上司注意;太太烧了一道好菜,最希望先生觉得好吃;孩子成绩好,最希望大人知道。

但大部分人不愿夸奖别人,不愿称赞朋友,好像称赞别人好,自己就会比人矮一截似的。

你不断地注意他人的优点去赞美他,他会发现跟你在一起非常快乐,每个人都会觉得自己很棒。由于你乐于称赞,别人会在无形中变得很喜欢与你在一起。

第四、倾听

大部分的人都喜欢表达自己的看法,也都以自我为中心,经常在与别人谈话时只顾自己谈自己的,别人的话似乎一点儿也不重要。

假如你会倾听,让别人不断地说,别人一定会非常乐意与你谈话的,因为他与你在一起得到了发表的机会,而且受你重视。

倾听很重要,但每一所学校从来都没有教过如何倾听,没有教人们如何说话,所以人们没有学过也不知道如何倾听,有时候你虽然在倾听对方讲话,但心里还在想自己该怎么说,想到了就立刻打断别人的话,这样的人想必谁都不喜欢他吧!

注意听,用心听别人在说什么,上帝给人们两只眼睛,两只耳朵,一张嘴巴,就是要你多看、多听、少说话。

差的车子,噪音一定愈大,高档车向来都是安静的。

不妨你去试一试与一个人说话时做个听众,说不定到最后谈完了,都是他在说话,他可能在分手前对你说:“你真是会讲话!跟你谈天真高兴!”

第五、让他人觉得自己重要

团体照拿回来,你第一个看谁?是自己吧!如果那张团体照你没有摆好姿势,你会说:“这张照片没照好!”只是你没照好,你会认为整张都不好。

可见人是多么愿以自我为中心的,人人都希望自己具有重要性。

所以你在与人相处时,要不断让别人获得这重要的感觉,人人都会喜欢你的,去重视每一个你所认识的人吧!

第六、停止批评、停止抱怨

你是不是有时候看到别人的缺点,或看不顺眼的地方就喜欢讲呢?

你是不是有时候会在背后批评一个人的缺点呢?

你是不是经常埋怨别人的不是呢?

假如答案都是“是”,那么请你立刻去学习一下增进人际关系的课。

你应该知道为什么吧?因为实在是有待改善。

这些都是造成别人恶劣印象的头号杀手。

假如有人经常吸烟,你对他说:“你怎么总是抽烟,一点好处都没有,而且臭死了!”

他会不会因此而戒烟呢?不会。

不会,那你为什么要讲?弄得别人经常被你批评得不高兴,你自己也不高兴。

所以人际关系中是不需要批评与责备的,是需要赞美与倾听的,你说对一句话,可能会让人高兴的三天三夜睡不着,说错一句话,也许会让人家恨你三年。

要人际关系好,虽然涉及面很多,关键是在这些秘诀中都有一个原则,那就是一条古老的黄金定律:“你要别人怎么对你,你就先怎么对人”。这种相互给予与获得的过程只要是良性,关系就会融洽。

自我分析:

(1)我具备哪些好的特质,可以使我人际关系更好?

(2)我有什么缺点常让我的人际关系不良?

(3)我要马上

68、 经验的另一个名字叫练习

我的学员或公司的伙伴经常羡慕我有演说的天份,说我真是一个天生的演说家,上台开口就有赚钱的能力。

可是他们哪里知道,我在9年前上台演讲的时候,连几句话都说不出来就脸红了,甚至还曾被听众轰下台。

但我做了无数次的免费练习,每天早起打开报纸,从第一个字念到最后一个字,练习流利的说话,持续了好几个月,一日又一日的念。

后来在镜子前面看看自己的动作,一遍又一遍的练习我演讲的手势,每天持续3个小时以上,又这么做了几个月。

还用录音机录下我的声音,把演讲的内容不断地重复,直到我听起来觉得顺耳为止。接着在别人面前像个演讲家似的讲给他们听,弄得别人经常笑得合不拢嘴,不顾面子的练习了一次又一次。

还不断在各种培训班上练习演讲,在公司,等大家下班后还留下来讲给空气听,每天晚上讲到深更半夜。

就这样练习了好几年才正式上讲台,记得我领到第一次的演讲酬劳的时候,高兴得到处向别人讲。可是那一次上台前,我几乎紧张的肌肉都不受自己控制了,当时没有人知道这件事。

同样,我的推销技巧在尚未熟练前,也是坐在镜子面前推销产品给自己听。

凡事都一样,不断地练习才会有丰富的经验,你做每一件事都应该用这样的态度与付出大量的时间苦练,才会有完美的表现。

练习要反复、反复、再反复,直到你认为再好不过为止。

可以在头脑中想象你完美表现时的画面,一次又一次,再实际演练到所有脑海中的动作都变成本能反应,你就会在任何时候都发挥得淋漓尽致。

到最后,别人还会说,你拥有天赋的演说才能。然而他们并不知道

你成功背后的故事。

你可以看一看世界级的体操选手,世界级的篮球运动员,世界级的舞蹈家,看看李宁、邓亚萍、麦克杰克逊,他们都拥有比任何人还多的练习。

我已经在我的专业领域练习了9年。依然没有停止。因为成为世界顶尖是我的目标,而你呢,你愿意怎么累积你的经验?你愿意花多少时间练习?

自我分析:

(1)我要马上

69、 ? “小果冻” 成功法

如何在完成一个大目标的过程中,让自己快乐而又充满动力呢?

你是将一个目标分割成一个个小的目标,然后在你向大目标前进一小步时,就给自己一个小小的奖励,比方说,要看完一本500页的书实在很累,所以每看完10页就给自己一个小果冻吃,或是给自己一个喜爱的奖赏。

100页后改成每20页给自己一个奖赏,10次后剩下200页,就每看完50页给自己一个奖赏,你就会一直在看书的过程中感到轻松又快乐,这样一步一步看下去。

就是这种逐步接近目标的正面强化方式,称为小果冻成功法,当然,“小果冻”是一个代名词,你可以找任何自己的喜好。

我讲课后一定会奖励一下自己的辛劳,可能会买衣服或休假或上餐厅吃饭,于是在下次又期待开课成功。

毕竟你不喜欢让追求成功成为一种痛苦的经历,这样久了,你会厌烦这一件事情的。

存款是一件令人难做到的事,不断强迫自己存款到最后可能会对存款起了反感,觉得自己赚了钱又花不得,倒不如不努力赚钱了,这样一来就干脆不存钱了,这阻碍你成功致富。

所以我设定了存款小目标,一旦达成,给自己一个奖励。小小的享受,并不影响存款减少,激励我努力完成下一次存款目标,存款过程也是享受过程。

成功的过程不快乐,不会是长久的成功。

这种心理学遍及每一个人,做每一件事情都适用,你不妨也给自己的目标设计一个“小果冻计划”。

不论是收入目标、减肥目标、学习目标或是事业计划都可以,善于自我激励的人,必然有成功的一天,会使用“小果冻计划”的人,就是激励自我的高手。

自我分析:

- (1)我今年的最重要的目标是什么?
- (2)将这个目标分成 10 个小目标并列出现期限。
- (3)每一个小目标达成后给什么奖励呢?

(4)我要马上

70、 放弃自我

你会不会有时候后悔：“当初要是听他的就没事了！”“当初要是肯多学习就好了”或者“当初认识到自己的不足就好了”、“当初应早一点认错就好了”。

这些“当初”通常都是来自一种原因,就是你拥有太多的自我,也就是自我意识浓厚。

不听别人,不愿学习,不觉得自己有不足,不认错,这不都是因为太维护自己,太自满,太过于相信自己了吗?

这是一种人性的弱点,会带来很多的坏处。

人不喜欢与以自我为中心的人在一起。这样一来,你就少了很多朋友。

人不喜欢总不接受别人建议的人,于是干脆以后都不给你建议了。这样一来,你就失去了很多真正的批评与指导。

人们有新信息、新观念要分享,但会不会去找一个不愿接受的人分享呢?当然愿意去找乐于吸收新知的人。你经常否定他人的观念,你就不易学到新东西。

这样一直下去的后果,我不说你们也会知道它的严重性。

比方说,你现在要从事一项新事业,当然有很多新知识要学习,但你以前是医生,你自认博学,这跟新事业却没有多大关系。这时候,你要

放弃自我, 掏空自己过去的想法, 重新接受一门新行业的知识。

或者你以前是律师, 拥有极大的权威, 但与新行业根本无关, 这时你更要放下自我, 掏空心中那杯水, 再接受新的水倒进去。

任何人都不能自豪地说他能以昨日的经验来面对明日的世界, 任何人也都不能自豪地把你这一代的东西, 全部教给你下一代, 因为你下一代不要过去的东西。

不断接受新知, 肯定别人的付出, 认同别人的能力, 认识自我的不足之后, 你会发现除了你自己以外, 外界还有更多更大的资源与能量等着你去吸收, 自己才是最渺小的。

能以最快的速度占有全世界精华的人, 也正是最能快速成功的人。

这就是为何你需要放弃自我的原因。

你就算能力再强, 也有比你强的人, 再帅也有比你帅的人, 再高也有比你更高的人, 这叫人外有人, 天外有天, 相信你一定听过这句话。

若能设法得到比你高明的人的帮助, 这不是很好吗? 然而每个人都有一些比你强的优点, 全面相信别人, 吸收别人, 倾听别人, 放弃原来的自我, 这才是最聪明的人。

自我分析:

(1)我要马上

71、 限制你成功的人是自己

有人说: “我之所以不能成功, 就是因为家境不好!” 还有人说是

因为年纪太大,还有人说是因为年纪太轻,还有人说是因为经济不景气,还有人说是因为口才不好,没有钱,没有人帮助……等许许多多的原因。

李嘉诚小时候家境贫穷,连书都没钱读,但他为什么成为香港富豪呢?

麦当劳的创办人雷克洛克成立麦当劳公司时已经 52 岁了,他老不老?但是他创办了有史以来最成功的快餐连锁店!

当你是哈佛大学二年级的学生时,你会半途放弃学业去开公司吗?相信大部分人都会先念完这所世界最知名的商业学校再说,但比尔盖茨在那时才 20 岁就中途休学去创办微软公司了,他是世界首富。

经济再不景气,有没有人成功?口才不好,但成功的人有没有?没有本钱但后来成功的人有没有?如果有,为什么他们能,你不能?

其实,你永远都不会因为家境不好而不能成功,你也不是因为太老,你也不是因为太年轻,真的!一切限制都是自己给自己的。

当你给了自己一个借口,告诉自己无法成功的理由是什么,你就真的没有成功的机会了。因为连你自己都相信你不能,还有谁会相信你?当你告诉自己因为什么原因自己不可以成功时,你等于在头脑中对自己下了一道命令,限制自己去发挥自己所有的能力。

没有人规定怎样才能成功,没有人限制你,是你自己限制自己。假如你的人生中不给自己任何限制,我相信没有人能限制住你。

为什么要自己绑住自己呢?这不是很愚笨的一个举动吗?假如你看

到有一个人拿绳子绑住自己,让自己动弹不得?你会不会觉得他很可笑?还是觉得他有神经病?

偏偏这种人到处都是。

一天到晚只会告诉自己:“我不能……,我无法……,我做不到……,好困难……,因为我太笨,因为我没学历,因为我刚结婚……,因为我孩子太小……,因为我爱人她……,所以我不能成功。”

人生中没有能不能,只有要不要。只要你一定要,你就一定能。

解放自己!解开把自己绑上的绳子,去大展拳脚,大步向前,你会发现自己大有可为,然后觉得自己以前的想法可笑!

自我分析:

(1)我有哪三个最严重的自我限制,让我不能成功(无法成功的)?

(2)这三个限制绑住自己已经多久?

(3)过去因为限制没解开,已经带给我哪些负面的影响了?

(4)如果未来5年仍然限制自己,5年后会怎样?还有哪些负面影响?

(5)如果立刻解除,5年后,我会获得怎样的生活,取得怎样的成就?

拥有哪些正面的影响?

(6)我什么时候要去除这些限制?

(7)找三个新的理由来反驳自己原来的三个限制,告诉自己为何一定会成功?

(8)我要马上

72、 大量的行动

历史上第一位年销售额 11 亿美元的保险业务员甘道夫,他在被别人访问成功秘诀的时候,透露了一个最简单的成功原则,他说他每天 10 点一定睡觉,但 3 点就起床。

起床后就开始拜访顾客销售保单,一直到晚间 10 点回家,工作长达约 20 个小时。

后来我又看到一本书,是写吉尼斯世界纪录保险销售冠军日本柴田合子的。她一个人的业绩,可以抵上日本 800 多个保险业务员的业绩总合。

书中写她每天的工作就是一直不停的见顾客,拜访顾客,销售保单,见顾客、拜访、再拜访。

有一天,我在公司问某一位业务员明天安排了几个约谈,他说 2 个,我又问另一位业务员明天安排了几个,他说 7 个,约每小时一个。我就问他怎么安排这么多约谈?他说他一下午打了 58 通电话约下来的。

58 通电话约成了 7 个约谈,这意味着 51 次被拒绝,但重要的不是那 51 次拒绝,而是他得到了 7 次肯定。

篮球场上的得分王一定是出手投篮次数最多的人,同时也是投不进次数最多的人。

大量的行动可能隐藏着大量的失败,但同样隐藏着大量的成功。重要的不是有多少次失败,重要的是得到了多少次成功,成功次数越多,

失败次数也越多。

只要你愿意从现在开始找出你的目标,不断尝试,不断行动,不停止地付出,在最短的时间内采取大量的行动,成功一定指日可待。

自我分析:

(1)我行动的次数是否比我的竞争对手还多?

(2)我的行动量是否比任何人都多?

(3)我要马上

73、大量的付出

当年仍然在大学就读法律的学生,为了替校刊写稿以赚取外外而去访问当时世界首富——钢铁大王卡内基。

卡内基与这名学生谈了三天三夜后,在临走时向这名学生提出一个问题:“我的成功秘诀已完全告诉你了,但不知道别的成功人士是怎么成功的,这世上有物理学、天文学、化学、医学,但就是没有成功学,你愿不愿意再去替我采访全世界的各行各业的成功人士,然后整理出成功的法则教导世人,做这项工作起码会花你 20 年的时间,但这 20 年当中我不会付你一分钱工资,你必须自己养活自己,你愿不愿意做这份工作?”

当时这名学生心想:“世界首富要我为他工作 20 年竟然不肯付给我一分钱工资?难怪他会成为世界首富,原来他经常找人为他工作都不付钱的。”

但这名学生考虑了 29 秒钟立即答应了这个事情,然后卡内基立刻拿起表来计算他考虑了多久,一发现才 29 秒,立即录取他了。原来此前卡内基曾问了很多,每一个人都说要仔细考虑一下,有人考虑三分钟,有人二分钟,但卡内基先生只要发现超过 60 秒就不予录用。

这名学生后来远离家乡,去研究成功的哲学,一路上靠写稿子与讲课为生,每次在外有成功的机会,他就抓住,但最后都以失败收场。每次写信总告诉妻子下个月一定会成功,但到最后还是使妻子失望,家人伤心,甚至要妻离子散了,他仍然在外要完成卡内基当初的使命。

就这样过了 20 多年,在他 50 多岁的时候,集合了他毕生的研究,出版了《思考致富》这本书,竟然一时间内畅销全球。

至今,全世界仍然在畅销他的书籍,他的基金会仍在从事书籍出版,中国也在 1999 年向他的基金会购买此书的版权,但在这以前已有无数盗版了。

名遍世界,无尽财富。虽然他不在人世间了,他的基金会仍在帮助无数人。万世流芳的成就,你知道是什么原因吗?

因为他为此付出了一生,不惜一切代价。

他的名字叫做拿破仑希尔——成功学的始祖。

宇宙有付出定律,凡事都要先付出,然后会获得,只要你付出,就一定有获得,只是时间问题罢了。

有人现在付出,现在获得,不付出就没获得。

有人现在付出,没有获得,但以后不付出也自然会获得。

有人不付出就获得,但将来他会付出得更多。

总之,付出是不会白费的。

企业不赚钱,就是对社会付出的不够,这是松下幸之助说的。

你不想其他的,只想付出,不断问自己:“我还能贡献什么价值,让别人获得帮助?”然后不断地付出,大量地付出,尽你所能的一切去付出,获得会自然来的。

有一次,我看到国内一本杂志非常不错,就想义务替他写一些稿子,没想到杂志社却寄稿费给我,我不要他寄的稿费,但他坚持要给我,并要求我每月替他写稿子。

我持续写了半年后,有一天接到通知:杂志社要赠送我免费的广告,全版的!

自己刊登要几万元的费用,杂志社竟慷慨送给我,令我吃惊不已。

没想到那篇广告打出去,持续半年以上接到各地的演讲邀约及代理公司产品的申请,让我渐渐打开全国的市场,甚至连新疆都有人找我去讲课。

这种收获比稿费大了几百倍,却是当初不曾想得到的,只因为以这种付出不计收获的心态去付出你的能力,得到了杂志社的认可,他们所做的一点回馈,就令我获益不少了。

成功者是付出者,先付出而不是先获得,成功的代价付出去了,成功也就自然走过来了。

自我分析:

- (1)我有哪些能力与知识是对别人有价值的?
- (2)我可以贡献什么让我的公司创造更大的利益与价值?
- (3)我可以如何让我的顾客得到的利益更多,更好?
- (4)我要马上

74、 找成功的教练

假如你想成为网球好手,你最好先找一名网球教练,假如你想学英语,也最好先找一名英语老师。

学什么都应该有一个教练指导,这样是学得比较快的。

教练可以将自己的经验传授给你,教练有专业知识,可以检查你或对或做错的地方,可以纠正你的缺点。

你可以找有经验的人当你的教练,也可以找专业的老师当你的教练。

不管你想学什么?千万不要自己摸索,这样太慢。

世界顶尖篮球运动员麦克乔丹有没有篮球教练?邓亚萍有没有乒乓球教练?都有。

尤其是有人问乔丹,你为什么能成功呀?他说:“因为我有一个很好的教练。”

松下幸之助也经常去拜访很多寺庙的师父或别的企业的社长,向他们请教解决问题的方法。

其实教练未必比你能力强,就像乔丹的教练打篮球未必比乔丹强

一样,但是他有专业知识在背后观察一些你看不到的盲点,协助你进步。

这是很重要的成长关键,因为人都有盲点,教练用充满经验的目光可以看出来。

就像很多大企业会找顾问一样,顾问并没有企业家有实际经验,但有专业知识,可以看到企业内部的人看不到的东西,而不是一般说的“外来的和尚会念经”。

现在我要问你的重要问题是你要不要成功?假如要,那么你成功的教练在哪里?

学什么既然都要找教练,人生成功为什么就不去找一位成功教练呢?

我有一些学员上过课回去之后,都不断地在事业、人际关系、理财、领导等各方面向我咨询,然后再去采取行动。

尽快找一个成功的教练来帮助你成功吧!

自我分析:

(1)我要马上

75、 享受过程

我们追求成功的结果很重要,可是过程也很重要。

必须在做每一件事情的过程中去享受,使自己感到快乐,否则就算达成目标,成功也不会持久。

就好像大家都知道努力工作,不断行动容易成功,可是大家都不愿意主动去努力工作。原因是大家都把努力行动当成一件不愉快,甚至痛苦的事情。

如果你是一名销售人员,你百分之百相信你的产品是好的,却仍然害怕被拒绝。但为了提成,你便硬着头皮去拜访顾客,被拒绝多了就麻木了,然后一想到要去销售,你就认为徒劳无功,感到不愉快,甚至痛苦。这样的销售人员业绩会好吗?

我每次在全国各地赶场演讲,总不免四处奔走,一站又一站,每一次都感觉是长途跋涉,这时候我就告诉自己:“我是在旅行,周游列国,游览神州大地的风光是多么好啊!”使过程变得愉快,才会坚持工作,乐于工作。

我每次演讲都用差不多的主题,有时甚至一模一样,每星期这样重复讲,身心的疲倦感出现了,于是我立即告诉我自己:我要努力享受演讲中的乐趣。多想想人群的可爱,多感受一下人们对你的喝彩掌声以及帮助人们成长以后所得到的桃李满天下之喜悦。

如果你销售的产品很好,就想帮助别人获得这个产品,从而能给他带来好处。能帮助别人解决问题,不是很快乐么?如果他拒绝只是他还不了解产品而已,拒绝的是产品而不是你个人,只要让他了解了,他也会感谢你的。况且他拒绝了不正是给你一次锻炼与成长的机会吗?一次又一次的销售,应把它视为一个、拒绝、销售、拒绝,享受、锻炼、成长的过程。

自我分析:

(1)我每天工作时可以感到哪些乐趣?

(2)如果我爱上这些工作的乐趣,工作更持续、更卖力,会使我获得什么好处?

(3)我如果厌烦我的工作,持续三年后会怎样?

(4)我要马上