

永恒不变的成功定律

使用有声书的七大好处

- 1 视觉阅读文字，同步配合听觉收听声音，学习效果更好。
- 2 收听声音可以比纯看书速度更快。
- 3 听有声书可以感受讲者的情绪，使学习者感受更强。
- 4 磁带可以随时收听，如在车上、走路等，增加了方便性。
- 5 睡觉前边听有声书边入睡，起床后边听有声书边行动，无意识的学习加强了记忆效果，如同收听唱歌及语音带一样，不必刻意听，但重复次数多了自然学得会。
- 6 帮助阅读能力不好的人（如速度慢、分心、识字能力不好）也能快速学习。
- 7 减少了视力不佳或退化及眼睛疲劳的可能性，因为听着磁带就可以轻松学习了。

杜云生◎著／主讲

永恒不变的成功定律

杜云生 著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

永恒不变的成功定律/杜云生著. —北京: 企业管理出版社,
2001.6

ISBN 7-80147-539-9

I. 永… II. 杜… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 031568 号

书 名: 永恒不变的成功定律

作 者: 杜云生

责任编辑: 田晓犁 刘景山

技术编辑: 马晓光

标准书号: ISBN 7-80147-539-9/F·537

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 **邮编:** 100044

网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷: 深圳市新联美术印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 850 毫米×1168 毫米 32 开本 2.625 印张 39 千字

版 次: 2001 年 7 月第 1 版 2001 年 7 月第 1 次印刷

印 数: 10000 册

定 价: 48.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

目 录

- | | |
|---------|-----------|
| 因果定律/12 | 求己定律/50 |
| 吸引定律/15 | 接受定律/52 |
| 想像定律/17 | 累积定律/53 |
| 坚信定律/20 | 保存定律/54 |
| 期望定律/24 | 贡献定律/55 |
| 集中定律/25 | 转机定律/57 |
| 惯性定律/27 | 运用定律/59 |
| 同类定律/29 | 明确定律/62 |
| 选择定律/30 | 渴望定律/64 |
| 生存定律/31 | 人际关系定律/66 |
| 控制定律/34 | 市场定律/67 |
| 负责定律/36 | 付出定律/68 |
| 平均定律/38 | 卓越定律/70 |
| 服务定律/40 | 或然定律/72 |
| 准备定律/43 | 聚财定律/73 |
| 创造定律/44 | 与众不同定律/74 |
| 持续定律/46 | 专长定律/76 |
| 重复定律/48 | 补偿定律/77 |

永恒不变的定律

我记得我在 16 岁以前是一个非常内向、害羞、自我封闭的人。为什么我这么内向、害羞呢？因为我从小学习成绩很差，经常被父母亲骂。成绩经常是十科有八、九科都不及格，所以我父母亲总说杜云生这个小孩将来肯定不会成功的。同样的，老师也觉得杜云生成绩不好，肯定不会成功。亲戚朋友也觉得我成绩不好，肯定不会成功。同学自然也不喜欢跟我在一起，因为我成绩不好。所以我就养成了不太爱跟别人讲话的习惯。可是，记得有一天我去书店看到有王永庆的自传、松下幸之助的自传、卡耐基成功之道、成功杂志等，我很有兴趣地买回来看。看后我才发现原来这些成功者年轻的时候，书也读得不是很好。王永庆小学没毕业，成龙也小学没毕业，既然这些成功者他们年轻时都是书读得不好，那么我想我书读得也不好，但我也有机会成功。所以我就暗下决定：虽然我内向、害羞、成绩不好，可是我将来还是要成功。

我记得我父母亲有一次曾对我说：“杜云生，我看你成绩这么差，又这么内向、这么害羞，我看你也不要成功了。爸爸干脆将来介绍你去工厂里面当一个男工人，然后娶一个女工人，然后你就可以生下一堆小工人，组成一个工人家庭。”听了这种

话，我的感觉当然是相当的不舒服。为什么我只能做工人？我就跟我爸妈讲：“爸妈你们相信我，我一定要成功给你们看！”

但到底怎么成功我并不知道。如何成功我更不知道！于是我就拼命看书，每天看书看到凌晨两三点，时常将书做了枕头。看书不够还要不断地学习、上课，虽然在学校书读得不好，可是当时市面上有很多各式各样的课程：帮助个人成长的、潜能开发的、人际关系的、练习口才的、领导力的，各式各样的课程我几乎都去上。我从16岁开始，就不但愿意上课学习追求成功，同时我还愿意去实践，因为我跟我父母亲讲过：“爸妈你们相信我，我一定要成功给你们看！”

我认为不能只学习，一定要行动。于是我第一份工作 是去 KTV 里面当一个服务员，因为我想要成功的话应该去找一份很好的工作，所以我去了全台北市最大的一个 KTV 里面应聘。

经理一看到我就说你可以来上班了。隔天我穿了一条黑色的西服裤，工作服是白衬衫、外穿黑西服，我想穿这么漂亮肯定要做一个很棒的工作。经理对我说：“杜云生，你站在门口。”我说：“站在门口干什么？”他说做迎宾。

我就每天开始看到客人进来就把门打开说：“先生欢迎光临。”客人出去就把门打开说：“先生谢谢光临。”就这样鞠躬哈腰，鞠了整个晚上。我感觉腰相当酸。

我就跟经理讲：“经理呀！为什么你叫我鞠躬呢？”经理说：“你不喜欢鞠躬的话没关系，明天

换一份工作给你。”第二天我问：“换什么工作？”他就拿着一个打火机给我，让我看到客人进来就帮助点烟，然后说：“先生，您好！欢迎光临！”客人出去又要跟他说：“先生慢走，谢谢光临！”还要点一根烟，点得我整个大拇指都已经破皮了还要点。有一天，一个客人喝醉了，在我帮他点烟的时候他竟然呕吐在了我的手上，我当时印象很深刻的是不但不能跟客人生气，还要跟客人道歉。

于是我觉得怎么这么不公平，同样都是人，为什么他是主人，我是仆人呢？相当不公平。直到有一天我帮一个客人结账的时候，我才发现原来他是主人我是仆人的原因只差一个字，那个字就是钱。怎么会这样呢？他是来花钱的，我是来赚钱的。他有钱，我没钱，他一晚上在包房里面花掉的钱，竟然我工作一个月还赚不到，所以我就感觉到一定要赚很多钱。

所以当时我又想成功，又想赚钱。我听说有一份工作能开发自己的潜能，越努力就能赚到越多的钱，这到底是什么工作呢？他们告诉我说：做推销员。

于是我就去找了一份推销的工作。卖百科全书，卖录音带。我记得我拿着一包百科全书和一包录音带，开始挨家挨户推销。我记得敲了第一家的门，里面出来一个人问：“你做什么？”我说我来介绍百科全书、录音带，他说：“不用了。”

去到第二家，人家问：“你干什么？”我说：“我来介绍一些新产品。”他说：“不用了，我都

已经买过了。”我说：“我连什么产品都还没讲，你就说你买过了。”在我拜访了一整栋楼后我才发现这些顾客都不喜欢推销员，听到我是推销员的时候都不开门。

于是我在拜访第二栋楼的时候就不说我是推销员，敲门后我就说我来拜访是有重要事情，但人家一开门看到我抱着两包产品就又把我给拒绝了。

我感觉到做推销也太困难，我回公司以后问经理说：“经理呀！推销怎么这么困难？”

经理说：“你看，别人都能卖，为什么你卖不出去？只要坚持到底一定会成功的。”我问经理说：“有没有底薪呢？”经理说：“底薪有 15000 块台币。”我说：“要是卖了一套还可以赚多少钱呢？”他说提成 800 块，我想我一定要坚持到底。

为什么我要坚持到底？不是为了要成功，是因为想到底薪有 15000，坚持一个月反正有 15000 可以拿。

所以每天我不去拜访，开完会我就在外面游荡，在麦当劳坐下来喝可乐，晚会的时候回公司去。这样子过了十几二十天我发现大家都卖掉了，我连一套也没卖掉，我感觉实在是相当的丢脸。我就加紧努力，最后剩下的一两个礼拜从早上 8 点卖到晚上 5、6 点，天天挨家挨户拜访，透支我的能力、透支我的口才、透支我的学习、透支我成功的决心，终于卖了一套！怎么卖了一套呢？因为那一套是我妈妈买的，为什么我妈妈要买呢？因为我跟她说：“儿子在外面工作一定要捧场支持一下。”她说：“好吧好吧！给你 2000 块。”她也不听也不

看，就送给别人了。

一个月工作下来，到了领工资那天去领15000，你猜我领到没有？领不到！怎么会领不到呢？我就问经理：“经理呀！是不是该领15000块工资了？”经理说：“什么15000块？”我说：“你不是说有保障底薪吗？”他说：“是有保障底薪没有错啊！不过你卖掉几套？”我说：“一套啊！一套2000块钱我交给你的，你不记得吗？”他说：“对呀！你交2000块回来，你想领多少？”我说：“底薪15000加800提成，一共15800。”

他说：“全公司每个人都这样，公司会怎么样？公司会垮掉了。当然有底薪，底薪的条件是你先要卖掉30套，保底工资的条件是你先有保底业绩。”

一听到这句话我才恍然大悟，原来每一个人都没有底薪，每一个都要领提成。后来我又问经理为什么这样呢？经理说：“因为其实每一个领底薪的人都是把公司的业绩创造出来之后才能得到底薪。换句话说，你要是做推销员的话你没有创造业绩当然领不到钱，可是你如果业绩越多可以领的越多，甚至超过底薪。”

我终于了解原来每个人都是老板，他要是不能创造价值，他是赚不到什么钱的。我想：“既然每个人都是老板，那我就自己去创业。”于是我去摆地摊，摆地摊的时候我记得旁边有一个男的卖男装，我是卖女装的。

他说：“小伙子你干什么？是不是抢地盘的？”我说：“大哥你别生气，我是卖女装你是卖男装，

我们应该井水不犯河水。”我就马上拿根烟敬这个大哥，他说：“看你蛮聪明的，我就告诉你好了，我们摆地摊的天不怕地不怕，就怕两种人，一种叫工商，一种叫税务。”

我说：“不用怕，现在是晚上，我们摆的是夜市。”他说：“可是派出所会出来抓。”我问：

“那怎么办？”他说：“我在这摆了很多年了，你放心，我都了解了这个派出所派出来的警车，抓贼的、抓小偷、抓强盗的是一种警车，抓摊贩的是另外一种警车。抓摊贩的那台警车通常车号都是007，你看到车号007就要跑。往哪里跑呢？街对面有一个胡同，到里面看到一个楼口，就把货搁在楼口，你就可以假装不是卖货的走出来就没事了。”

我刚听完这句话一看，这些摊贩统统跑到那个楼口里面去了，谁来了？哇！是007来了！没错，007来了，我当然也跟着他们把货拿起来跑，到楼口里面去把货放在楼口，我发现警察看到没有人摆地摊，果然走掉了。

他们慢慢走出来，继续卖货，我也跟着走出来继续卖货。当时我就学到了成功最重要的一个观念。是什么观念呢？我学到了成功一定要跟着成功的人走的脚步走，你说有没有道理？当时我要是没有跟他跑的话，可能我就被抓走了，当时我隐隐约约感觉到这个道理了。

后来我继续卖货，有一个小姐跑来跟我买一件T恤衫，我说130她说80块。我记得我们俩讲了半小时，半小时后，我就说：“最低就110了。”于是她就试穿，一穿上就不脱下来，跟我讲价。

我的印象很深刻，当时看到别人统统又都跑到那个楼口里面去了，谁又来了？007又过来了。

没错，这个警察很聪明，看到没有摊贩，过两个小时再出来一次。于是我就要跑，但想到这件衣服还穿在她身上，一定要她脱下来。可是她又不肯脱下来还给我，坚持出80块，我又想：赔钱不能卖。警察都快到跟前了，我好不容易请她把衣服还给我。然后我就跑，边跑边掉。要不要捡起来？那一定要捡起来了。连80块都不肯卖出的，当然要捡起来，一边捡一边掉，就跑得非常慢，突然一个警察站在我面前两手抓住我，他说：“这货是谁的？”我能不能承认？那铁定不能承认。

我还有一点小聪明，当然不能承认，我就跟警察说这货不是我的。

没想到警察就说：“这货不是你的，跑这么快又左手抓一把货，右手抓一把货，那表示你是小偷了？你不是小偷就是强盗。”

我说：“我不是强盗也不是小偷。”他说：

“那货为什么抓在你手上？你又跑得这么快，还这么紧张？”我说：“那我只好承认这货是我的，我是摊贩，当然要跑掉。”他说：“那好吧！开罚款，没收货。”

原来我发现：成功是要跟着成功者脚步走，但是我没有马上行动对不对？因为我看到这位小姐要跟我买货，我又跟她讲价讲了半天，警察来了我也没有马上跑，所以没有马上行动的结果就是失败，隐隐约约感觉到这些成功的法则，我就觉得我将来一定会成功。

我跟我爸妈讲：“爸妈，你们相信我，我一定会成功！我有远大的梦想”。有多么远大？我说：“下次我赚 20 万回来给你们。”“下次买奔驰车回来给你们。”成功要有远大的理想和目标。结果下个月我有没有实现？不但没有实现而且越来越失败，负债累累，跟朋友借了很多钱。直到我卖保健品、卖美容保养品，卖了很多项产品，我遇到一位经理。这个经理姓王，是我们全公司最年轻月收入超过百万的一位销售冠军。

他是王宗立董事长，拥有好几个亿的资产，他当时在公司才 23 岁就有这样的成就，我下定决心向他学习，我跟他学习了四个月之后，虽然当时年龄才十八九岁，可我也成了全公司最年轻的月收入突破 6 位数字的业务员。

我想赚钱实在是太容易了，我只要向成功者学习就可以了。于是我就口袋里装着满满的钞票天天跟朋友去喝酒、唱歌、吃饭、逛街、买衣服，每天享受。成功的人一有钱马上就挥霍吗？应该是不是。所以我这样的行为导致了业绩不好、不去行动、不去努力，结果就没有钱。大手大脚地花钱习惯了怎么办呢？就跟朋友借来消费，导致负债累累又没有钱赚，天天又说一定会成功，就很不切实际。跟朋友合伙创业，公司开不到两个月，房租交不出来，工资发不出来，我连住的地方都付不起房租，房东上门要钱的时候，我竟然欠了好几月的房租都付不了。

我这么一个想成功的人面对这样子的失败感觉痛苦得要死。

很苦恼、很难过，这到底是怎么回事呢？我从16岁到20岁一直想成功，可现在弄到连房租都付不出来。

当时看到一本书，作者非常年轻，是一个成功的老师，20多岁竟然拥有上亿的资产。他在全台湾开办的训练班，交台币6万多块钱的费用才能去上课。

当时在台湾，我爸爸的工资4万多块，我妈妈的工资才3万多块，可是上三天的课就6万多块，实在是贵，我一算这个讲师他讲三天的课可以拿到3万块，讲3天课赚3000万好不好？好极了！要是我也能赚3000万那该有多好？我就下定决心向他学习。

向他学习的过程中，他果然开发了我的潜能。他告诉我要成功就要设定人生使命、人生目标，要向世界第一名的人物学习。通过他的引导，我开始陆陆续续向世界最顶尖的人物学习。我在人际关系方面找了一个世界最顶尖人际关系专家学习；找了世界最顶尖的推销员向他学习推销技巧。就这样我找很多各行各业的顶尖人物、世界第一名的人士，向他们请教，向他们学习。所以我在后来的五年时间中慢慢有了很大的改变。

我记得我是1996年年底被邀请来大陆演讲的，常言道：嘴上无毛，办事不牢。上台演讲他们看到我第一个反应就是：“哇！怎么这么年轻。”

他们看到我这么年轻都不可思议：“你这么年轻怎么可能教我们潜能开发？”我就告诉他们：“如果我今天已经六七十岁才教你成功，你就不要

来学了，因为六七十岁才教你成功表示你学到的方法是如何年老成功的方法，你说是不是？可我 20 多岁的人出来演讲，表示我有能力开发自己的潜能，你说是不是？”有道理呀！

所以他们从各地跑来听我的课，也把我介绍到各个地方去讲课，从 1997 至 1998 年两年当中，我走遍了全国相当多的地方去演讲。因为学员给我的支持鼓励，使我留下来继续分享一些成功的经验。我也不断地去学习更好的方法并使用在自己身上，获得很大的收获，我又把这些方法提供出来给那些想改变的人分享。

于是我在 1999 年的时候创办了现在的“杜云生成功研究训练机构”。

我还出版了一本书叫做《21 世纪非常成功学》。这本书一出来就荣登畅销书排行榜。

后来各地的演讲排得实在是太满了，我最近一个月就要讲 20 天以上的课，现在日程已经排到半年之后了。我一天早、中、晚各演讲一场，跑不同的地方。我做这么多演讲，跑这么多地方都是因为学员的支持跟读者的支持，让我有今天的成绩。我会不断地研究更好、更新、更棒的成功方法来提供给大家，帮助别人同时也帮助我自己。

现在时代变化得快还是慢？当然很快了。而且信息时代来临，有没有越来越多新的成功方法出现？有！所以成功的方法不断在改变，信息时代不断进步。

那么换句话说，你就要不断地学习更新、更好的方法对不对？我已经花了 9 年时间在一直不断学

习更新、更好的方法。我问自己：除了这些不断变化的时代有不断变化的成功秘诀之外，到底有没有一些永恒不变的成功定律？

我怎么研究呢？我问我自己到底这几年来做对了哪些事情？采取了哪些固定的步骤，让自己能够改变人生？我教给学员的是哪些固定的步骤？让他们也能改变人生？

成功最重要的秘诀是什么？最重要的秘诀就是根本没有秘诀。

啊？这是怎么回事？事实上你只要用这几世纪以来被证明有效，大家都知道的一些原则去做事情；只要配合着这些原则去做事情，都有机会成功。因为它是大自然的法则，宇宙间恒久不变的定律。不管未来会怎么改变，我相信过去这几世纪以来，它都被证明是有效的成功法则。任何人不要去违背这些法则，要去配合这些法则，不要去跟大自然作对，要顺着大自然的原则去做事情，相信你一定会成功。

因果定律

事出必有因，任何一件发生在我们生活中的事情都是有原因的。

你现在不管是贫穷还是富裕、不管你人际关系好或差、不管你健康状况好或差、不管你现在过得满意不满意，我们都要知道这些结果都是有原因的，不管你了不了解这个原因是什么，它都有原因。

我们都知道种瓜得瓜，种豆得豆的道理。种绿豆会长绿豆；种西瓜不会长芝麻，因为我们明白这是大自然的法则，它是宇宙间永久不变的定律。

你经过了一株樱桃树的旁边，那你肯不肯定曾经有人在此种下过这个樱桃树的种子？当然肯定。

假如你看到一棵椰子树，你就知道曾经有人在此种下过椰子树。

假如有个地方它没有任何树，那你就肯定从来没有人种过树对不对？

我们要想成功，到底要怎么样用因果定律来帮我们呢？很简单，就是你要去寻找到底有谁是已经有你想要的成果的人？有谁是已经有成就的人？你要去寻找他到底是做了什么事情使他有今天的成就？你只要效仿他曾经做过的事情，效仿他现在做的事，按照他成功的法则和步骤再试一次。你再一次

种下成功的因，你就会结出成功的果。

成功最简单、最快的方法，不是自己去摸索，而是使用别人证明有效的方法，这是成功最快、最快的方法。不是摸着石子过河，而是顺着已经过河的脚步走，看他是踩着哪几颗石子过河的。

你不想让自己的人际关系更好？你要找一个人际关系很好的人看他正在做什么。你不想一个月能够倍增收入到6位数字、7位数字、10万、20万甚至上百万数字？那你就去看看有没有人做到了。你只要去了解他有这样的成就是因为他做了什么事，你只要再做一次就可以了。我认为这个因果定律是最重要、最重要的观念。那么我们要怎样去实践呢？

第一，你必须要大量阅读。因为我发觉过去为了要找寻成功的方法，我读了很多书，一年大概要读300~400本不同的成功书籍。不管时间管理、目标设定、激发潜能、人际关系、口才，各种书我都去看。除了这些书籍，我还去找了很多名人传记、介绍成功者的杂志，从其中找到这些成功者成功的步骤与方法，这就是一个寻找成功原因的方法；

第二，还要去见这些成功者，想尽办法去接近他们，问他们成功的秘诀是什么？与他们交朋友，通过跟他们在一起了解一些他们做事的方法、他们生活的习惯以及他们是如何赚钱、如何管理他们的时间的。

就像前面曾提到的，我在多年前穷困潦倒的时候，认识了当时我们公司的销售冠军王宗立先生，