

21世纪非常成功心法

顶尖人物系列

(台湾) 杜云生 / 著

你到底想成功
还是一定要成功?
要成功
就立刻采取行动!



100个帮助您快速成功的秘诀

企业管理出版社

院图书馆

4

21 世纪非常成功心法

——100 个帮助您快速成功的秘诀

(台湾) 杜云生 著

企业管理出版社

顶尖人物系列

100

个帮助您快速成功的秘诀



非常成功心法

(台湾) 杜云生 / 著



企业管理出版社



女子学院 0110600

7733/38-01

图书在版编目 (CIP) 数据

21 世纪非常成功心法：100 个帮助您快速成功的秘诀
/杜云生著. —北京：企业管理出版社，2000.10

ISBN 7-80147-418-X

I .2 … II . 杜 … III . 成功心理学-通俗读物
IV .B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 54789 号

书 名：21 世纪非常成功心法——100 个帮助您快速成功的秘诀

作 者：杜云生 著

责任编辑：田晓犁

技术编辑：杜敏

书 号：ISBN 7-80147-418-X/F·416

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：北京隆华印刷厂

经 销：新华书店

规 格：850 毫米×1168 毫米 32 开本 8.875 印张 143 千字

版 次：2000 年 11 月第 1 版 2000 年 11 月第 1 次印刷

印 数：20000 册

定 价：20.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

自序

我的第一本书《21 世纪非常成功学》在大陆的畅销建立了我出版第二本书的信心。

在没出版第一本书之前，我还是默默无闻，随着著作的畅销，我的训练课程也因此在全国马不停蹄地热烈展开着，这使我风尘仆仆地南来北往，也与更多人有了更密切的接触。

而我本人也朝人生目标迈进了一大步。

但唯一感到抱歉的是全国各地打到出版社的电话每天响个不停，让出版社一遍又一遍地转告电话号码给我，同时面对各种咨询不知如何回答。在此，对出版社的同仁致歉，当然也有感谢。

所以，我留下我的 E-mail: success@mail2. a-1. net. cn 及电话：010—65867937，65032310。

我说出这些事是想告诉读者们：我非常感谢你们，是你们的热情造就了《21 世纪非常成功学》

的成功，是你们促使现在这本《21 世纪非常成功心法》的问世，有你们的支持，我永远有动力创作下一本好书。

接着就是感谢我的恩师们，记得在我人生第一位良师益友王宗立，当初他是我的销售经理。在我们公司王宗立的月收入超过 100 万，年龄却只有 23 岁，他的成就非常令人羡慕，于是我决定向他学习。通过学习，我第一次获得了一笔 6 位数字的销售奖金，而在向他学习之前我的月收入还只是零。

那时是我第一次体会到这个世界上的成功法则：观察有成就者的所作所为，并且重复不断地做与他同样的事，你就会出现与他一样的结果，这就是成功最快的方法。

这叫因果定律，去寻找达成成就的因，然后再一次种下成就的因，自然会收成成就的果。

而现在王宗立先生已是企业集团的董事长了。

我要感谢的下一位恩师是现在世界华人第一名的激励大师陈安之老师，没有他的激励与指导，我也不会有今天，他不到 30 岁就已成为亿万富翁，这是我向他学习的最主要的原因。

我还要感谢世界第一名的人际关系专家哈佛·

麦凯先生，我向他学到了建立良好人际关系的诀窍。

我还要感谢世界第一名的行销大师赖兹先生，他教会了我如何建立好的行销优势。

我还要感谢世界第一名的推销训练大师汤姆·霍金斯，他教会了我推销的秘诀。

我还要感谢吉尼斯世界纪录销售纪录保持人，世界上最伟大的推销员乔·吉拉德，他的指导令我终生难忘。

我更要感谢世界第一名潜能大师安东尼·罗宾，听他的演讲，不但在现场能充满活力地激励我，开发我的潜能，连他的录音带每天都能激发着我。到现在我还天天接受他的“个人潜能”教材的训练，遵照他的计划去做，这是我无穷力量的来源，也是真正帮我更上一层楼，改变我一生的关键。

在与这些大师们的接触中，我发现他们可以拥有令人羡慕的成就，从事成功的事业，享受比别人富有的生活，还能环游世界。我非常渴望和他们一样，因为当时的我身无分文，毫无成就可言，过着困苦的生活。

但后来我又发现，虽然他们已经成功了，还

愿意四处帮助别人，这实在令我感动，我更下定决心，我将来一定要和他们一样。

经过深入学习后，我终于体会到了，原来他们就是因为乐于付出，喜欢帮助别人，所以才会这么成功。

我见到了 70 多位各行各业的世界级顶尖人物之后，发现他们都是愿意先帮助别人的人。

于是我采取跟他们一样的行动，抱有相同的想法，通过帮助别人来帮助自己，现在我已经逐渐改变我的生活了。

这本《21 世纪非常成功心法》是我精心设计的一本成功书籍，因为它真的可以帮你成功。

成功最重要的关键就是行动，任何成功都是用行动换来的，没有行动就没有一切，没有行动的人只能与失败为伍，不行动就与成功绝缘。

教育最大的目的不是知识，而是行动。所有书籍都可以教你知识。但无法教你行动。

可是这一本不一样，因为我为你设计了许多自我分析，在你阅读完每一个主题后，我会要求你去填写一些问题，这都是我每天在做的事，自我分析是成功者的习惯。

我依照自己每天的自我分析，列下了这些问

题，你一定要照着练习，这一定能改变你的一生，因为我做过。

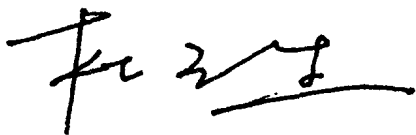
不要以为练习部分不重要，忽略了这些自我分析你就损失大了。

这本书最有价值的地方就是这些空白的表格，因为它即将要你填上你的行动方案，然后会要求你照着书中的原则去行动。

你的行动也就自动会改变你的命运，所以一定要重视。

不按着此方法去做，就不能发挥这本书的最大效力，请各位读者自我督促。

我的任务就是要使你更好，使你不同，使你改变，所以请你相信我，让我们牵着手开始吧
.....



2000 年 9 月



目 录

1. 成功是一种选择,一个决定 (1)
2. 如何一辈子不用工作 (4)
3. 成为行业中的最顶尖 (9)
4. 复制成功经验 (12)
5. 帮助别人美梦成真,就会帮助自己
 心想事成 (16)
6. 思想决定一切 (19)
7. 结果反映思想 (22)
8. 行为反映心境 (23)
9. 跳出框框中的人生 (26)
10. 你是最棒的 (30)
11. 心想事成的秘诀 (33)
12. 潜意识开发法 (35)
13. 目标视觉化 (38)
14. 自我确认 (39)
15. 听目标录音带 (42)
16. 听潜意识录音带 (44)



17. 想要还是一定要……………(48)
18. 目标引导人生……………(50)
19. 目标一定要明确……………(53)
20. 轻松达成目标法……………(56)
21. 计划比目标更重要……………(59)
22. 决定的力量……………(63)
23. 组织就是力量,众志可成城……………(67)
24. 随时随地建立人际关系……………(70)
25. 金钱是美好的……………(73)
26. 相信你能赚大钱……………(77)
27. 成功靠推销……………(80)
28. 赚钱靠行销……………(84)
29. 如何让金钱像浪潮般向你涌来……………(87)
30. 凡事必须标准化……………(89)
31. 标准化之后就是系统化……………(91)
32. 增加服务顾客人数……………(92)
33. 金钱是价值的交换……………(94)
34. 成为说服大师……………(97)
35. 快速成功的三步曲……………(99)
36. 21 世纪软件胜于硬件……………(101)
37. 行动与速度是致胜的关键……………(103)
38. 行动、行动、再行动……………(106)
39. 付出定律……………(109)



- 40. 过自律性的人生……………(112)
- 41. 自觉才能治疗……………(114)
- 42. 每天进步一点点,是卓越的开始……………(116)
- 43. 每天创新一点点,是领先的开始……………(119)
- 44. 每天多做一点点,是成功的开始……………(122)
- 45. 致富就是剩下了多少钱……………(124)
- 46. 凝聚力是领袖特质……………(127)
- 47. 你会成为你重复不断思考的结果…(129)
- 48. 想象力比知识重要……………(133)
- 49. 找出阻碍你成功的障碍……………(135)
- 50. 要做得比要求的还要更好……………(137)
- 51. 了解顾客的期望……………(141)
- 52. 永远比第一名更努力……………(145)
- 53. 组织要不断训练……………(147)
- 54. 成功源于远大的使命……………(150)
- 55. 为什么要当领导者……………(152)
- 56. 领导者做什么……………(154)
- 57. 学习的关键——重复……………(158)
- 58. 人有巨大的潜能……………(161)
- 59. 成功一定有方法,失败一定有原因…(163)
- 60. 要为成功找方法,别为失败找借口…(165)
- 61. 过河拆桥……………(168)
- 62. 人人都是贵人……………(171)



- 63. 成功者的三个习惯……………(174)
- 64. 没有失败,只有放弃……………(178)
- 65. 选人……………(180)
- 66. 心灵圆满……………(182)
- 67. 每个人都是在从事人际关系业……………(185)
- 68. 经验的另一个名字叫练习……………(189)
- 69. “小果冻”成功法……………(191)
- 70. 放弃自我……………(194)
- 71. 限制你成功的人是自己……………(197)
- 72. 大量的行动……………(200)
- 73. 大量的付出……………(202)
- 74. 找成功的教练……………(206)
- 75. 享受过程……………(208)
- 76. 成功者善于沟通……………(210)
- 77. 财富是思考能力的结果……………(212)
- 78. 心态与方法并重……………(215)
- 79. 化压力为动力……………(216)
- 80. 服务就是要让顾客满意……………(218)
- 81. 顾客满意才会持续发展……………(219)
- 82. 顾客满意度决定你赚钱的程度……………(222)
- 83. 了解竞争对手……………(225)
- 84. 做得比竞争对手还要好……………(228)
- 85. 有竞争才有进步……………(230)



- 86. 了解自己..... (231)
- 87. 了解顾客..... (234)
- 88. 人才就是“人财”..... (236)
- 89. 正面思考..... (239)
- 90. 人际关系在于联系..... (242)
- 91. 每个人都是推销员..... (246)
- 92. 推销就是在满足顾客的需求..... (250)
- 93. 分分秒秒推销..... (252)
- 94. 为自己节省年岁..... (253)
- 95. 使用梦想板..... (256)
- 96. 是领导还是管理..... (259)
- 97. 穿出成功来..... (262)
- 98. 享受平衡式的生活..... (265)
- 99. 小事情就是一切..... (267)
- 100. 永不放弃..... (269)



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。

1

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，减少做错误选择的危险。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
