

21

世纪 超级成功学



陈安之

检讨是成功之父
思想是成功之因

成功手册

目 录

第一章 检讨是成功之父	1
第二章 思想是成功之因	10
成功全方位测试	20
个人、企业远景策略规划	25
成功日记	31
附录	38

第一章 检讨是成功之父

从十七岁半开始，我就陆陆续续上了一些潜能开发的课程，像目标设定、时间管理、如何激励自我等。到了 21 岁时，有天早上起床的时候，竟然发现银行的存款簿上面，竟然写着零零点零零，我简直无法想像，长达五年的工作经验以及 4 年的学习成长，竟然没有办法让我成功致富。

而我所设定的每一个目标——每一年大概设定 10 个目标——连续设定了 4 年，也就是 40 个目标，其达成率竟是百分之零，也就是说没有任何一个目标实现。当时我真是烦恼极了，正在犹豫是否要放弃时，遇到我的启蒙老师，就是世界潜能大师——安东尼·罗宾，他现年 35 岁，是美国总统克林顿的个别指导，世界网球好手阿加西的心理教练，也曾经指导过英国王妃戴安娜。

他在美国的演讲，场场爆满，每场都是 3000 人、5000 人，甚至 7000 人左右。他的年收入至少高达几亿美元以上，以这么年轻的年纪，可以创造出这么大的绩效，实在是令我心动。

所以，我下定决心，要跟他学习。在短短的 8 个月当中，我成为他公司里的“Top Sale”之一。我慢慢踏上成功之路，陆续藉由一些改变自己的方法，来和我的学员分享。同时，藉由出版社的协助，我出版了一些书籍，像《自己就是一座宝藏》

以及《超级成功学》，均在很短的时间内销售几十万本以上。我想，我的成功大都来自于读者和学员给我的支持。

成功最主要的关键，在于有很多人愿意支持你，这也是我每天不断想尽办法要回馈给他们的——如何以更快速、更有效的方法达到目标与梦想的原因之一。

在研究如何成功致富之前，我们一定要了解，一般人为什么会失败。我姑姑在美国从事电脑业 20 几年，也是位百万富翁。有一次我问她成功的秘诀是什么？她告诉我，一般人都在研究成功者如何成功时，却从来没有思考过失败者为何失败，所以也就没有避免掉失败者所犯的错误。这段话引起我很大的震撼。因为，我每天都在研究成功者如何成功，却从未研究失败者如何失败。失败是成功之母，检讨是成功之父。我发现，如果你做了成功者做的事情，又做了失败者不该做的事情后，成功的几率便更小了。

所以，不妨在和我分享如何成功之前，先探讨一下一个人为什么会失败。

※

※

※

1. 缺乏目标

一般人失败的第一个主要的原因，就是缺乏目标。我时常问我的学员：“你想不想成功？”他说：“我很想呀！想得不得了！但是，我还没有想好要做什么？”我听后觉得很奇怪，因为一个想要成功的人竟然没有设定目标？今天我要探讨的是成功致富的策略与方法，从最简单、最可能犯的错误，到最困难或是一般人最容易忽略的问题，我都会与你分享。思想只

是原因，行动才会有结果。假如到目前为止你还没听到你要的讯息，也请你拭目以待。

※

※

※

2. 未能记录

第二个导致失败的理由是：虽然有了目标，却没有把它写下来，忽略了白纸黑字的力量。以前我在设定目标时，总是不断的满脑子乱想。所以，当人家问我有没有目标时我就回答：“有！有！有的！”，“在哪里啊？”，“在脑袋里面。”，“写出来没有啊？”，“没有。”我想，写下来干什么？浪费时间。事实上，设定目标的第一个关键，就是把它写下来。因为，当你写下来之后，在你的脑海中，已经把这个目标“视觉化”了。

※

※

※

3. 时常更改目标

下一个失败的原因是：时常更改目标。许多人常在设定目标之后，隔了不久发现，这好象不是我想要的，或是目标定得太小，应该再大一点，既然潜意识是无所不能的，就该设大一点的目标，才能实现得更快！

这是一般人常有的通病。我时常在想，假设一个枪靶是漂浮不定的话，我们是很难击中的。这是一般人时常犯的毛病，也是大家特别需要注意的地方。

※

※

※

4. 不愿意对自己负责

除了上述的几种原因外，我发现一般人失败的原因，便是不愿意对自己负责，老是找借口，老是因为别人的原因使

自己无法成功；老是认为是别人不好，而导致自己失败。你可以仔细观察，这些失败者，天天都在抱怨。然后天天找朋友谈他的问题，假如没有人倾听他们的问题，他就把这些视为敌人，然后另外找一群愿意分享问题的朋友，接着便天天聚在一起抱怨。例如，我从事汽车销售时，业绩不是很好，我就怪公司训练得不够多，老板付的薪水不够多；佣金拿得百分比也不够多；广告打得不够大；我们车子的种类不够多；颜色不够多，整整抱怨了两个月，差点被开除。但事实上，这对自己并没有任何的好处。所以，假设你想要更成功的话，请你从现在开始，百分之百地对自己负责。

※

※

※

5. 不能立刻行动

谈了这么多失败原因后，我认为促使个人失败的最大原因，就是因为没有立刻行动。成功者通常都是马上行动，而失败者却是明天再做、后天再做。今天好累，先睡个觉，先休息一下，先喝杯咖啡，我资料还没有整理好，总之他总是帮自己找一大堆借口。要相信，借口与成功无缘。

※

※

※

6. 自我设限

此外一个人无法成功的最大障碍，就是害怕“被拒绝”，进而害怕失败。我时常问很多业务伙伴：“假如你所拜访的顾客都会购买你的产品，而且会大量的购买的话，请问你一天会拜访几个顾客？”他们的回答是：“我会跑遍整条街，因为每个人都会跟我买，我一定会立刻行动。”所以导致他们不行动

的原因，是因为他们满脑子都在想：“大家不会跟我买，大家铁定会拒绝我，每一个人都会给我脸色看。”

※

※

※

7. 无法掌控自己的情绪

无法掌控自己的情绪也是许多人常犯的毛病。我发现很多失败者，他们的情绪时常处于低落的状态，譬如以前我去拜访顾客时，一旦被顾客拒绝就会很难过，常常要一个礼拜才能克服被拒绝的恐惧感。

然而，成功的人在被顾客拒绝之后，会立刻想说：“顾客就是因为不了解，所以才会拒绝，我下次应该再解释一遍。就这么一个简单的想法，已经转化了他的心情。当他们面临挫折时，便会告诉自己过去并不等于未来。他们没有失败，只是暂时停止成功。

※

※

※

8. 不愿意努力工作

这点也是我过去常犯的错误——不愿意努力工作。一般人常希望自己能用最简单、最省力、最少的时间，赚到最多的钱并且获得成功。然而，我们发现，全世界最成功的人，通常都是最努力的人。

记得有一次，公司有位同事在凯悦饭店遇到了超级巨星成龙，结果他就当面问了成龙：“成功的秘诀是什么。”成龙当场愣了一下，因为大部分跑去找他的，都是要他签名、拍照的影迷，怎么会有人跑来问成功的秘诀？结果，成龙想了一下，立刻告诉他说：“努力！”就是这么一句话，这么简单。

所以，亲爱的朋友，假如你奋斗了 10 年，却还没有成功，请继续努力。努力，就是成功最快速有效的方法，也是成功的捷径。努力的前提是方法正确，方向明确。

※

※

※

9. 误交损友

一般人失败的原因，常是因为他结交了错误的朋友，所谓物以类聚吗！所以，我时常给我的学员一个建议：当你遇到问题，遇到困难，遇到挫折时，不要问比你更不成功的朋友，因为他们没有办法解决你的问题，因为他的想法都跟你很类似。

成功环境的最重要条件，就是选择成功的朋友。

如同我刚才提到的，跟成功者交往是件非常重要的事，对你一辈子有决定性的影响。因为，成功一定有方法；失败也一定有原因。我前几天看报纸，看到美国“NBA”的芝加哥公牛队，最近愈战愈勇，已经成为历史上最快速达到 50 胜的球队。50 胜代表赢球率几乎高达 90%，就是每比赛 10 场，就赢 9 场，这样子下去，他们赢得“NBA”的总冠军，应该是指日可待了。

当然关键不是在这里，重要的是我看到他们除了超级巨星迈克尔·乔丹之外，还有一个“NBA”最棒的篮板王，每一场球赛中他都可以抢 15 个篮板以上，他是罗德曼。

※

※

※

10. 时间管理不当

一般人都缺乏时间管理的习惯与观念。他们每天都在浪费时间，不知道对自己而言，什么才是最有生产力的事情。

我看过许多业绩不好的业务员，他们的工作习惯是，早上大概九点出门，九点半到办公室，然后，整理资料到十点，然后喝一杯咖啡到十点半，而后再跟朋友聊个天，十一点才开始打电话，这时顾客大部分都已不在，所以，十一点半就准备要吃饭，到了下午觉得太累，先睡个午觉，然后就抱着反正明天再拜访也无所谓的心情，就这样结束了一天的工作。一个月下来，他说：“咦！奇怪了？为什么收入这么少？业绩这么不好？”因为他们都花时间在休息在聊天上！他们工作的时候想到玩，玩的时候就忘掉工作，这样的习惯是没有办法成功的。

※

※

※

11. 用错了方法和策略

我记得我们公司在两年前，推出了全台湾最顶尖的超高能潜意识录音带，那时候我们非常兴奋。因为这套录音带，让我在半年之内，倍增了五倍以上的收入。所有公司里的人都迫不及待的想要到处推广。他们都说，每一天都要出去做拜访。我记得其中有一个黄姓伙伴，带了一个皮箱，里面摆了大概 20 套的潜意识录音带，他志得意满地说：“陈老师，我向你保证，我今天一定卖 20 套，没有卖完 20 套，绝对不回到公司。”听完后，我说：“黄先生，这是你说的，你一定要做到！”他坚决的表示：“是的，我一定做到。”我也兴奋的配合：“那你就立刻行动。”结果第二天，他回来告诉我：“陈老师，昨天我满载而归，一套也没有卖掉。”我问：“这到底是怎么一回事？”他说，他跑去百货公司推销，结果没有推销成功，还被专

柜小姐反推销。”事实上，依照他那种一对一的推销方法，一个月最多只能卖 50 套的潜意识录音带。这表示他用错了方法和策略。后来我告诉他演讲销售会比较好。结果这位黄先生，在一场演讲当中，卖了 70 套以上的潜意识录音带，超过他过去一个月的业绩。所以，大部分人失败的原因，是因为他使用了错误的方法、错误的策略。那么正确的方法正确的策略从哪里来，其实就在自己的经验里和成功者身上。

※

※

※

12. 缺乏自我成长

下一个导致失败的理由是缺乏自我成长。大部分的人都不看书。我太太告诉我，她看过一则报道讲：日本人每年平均一个人大概读七本书，而中国人每年大概平均读零点一本。也就是说，我们的资讯非常地缺乏。我发现一个人失败，最主要的两个关键，一是缺乏资讯，二是没有运用潜意识力量。大多数人都缺乏某一方面的知识或资讯。事实上，我以前之所以会有所改变，是因为我听了某一类课，与某一些人分享了某一个观念、一个方法，或阅读了某一本书籍，从中得到过一份新的资讯。

所有的问题都可以解决，只要你拥有足够的资讯。大部分人却因资讯不足而没有办法解决。没有资讯的原因，是因为他们没有注重学习及与人交流。

※

※

※

13. 没有百分之百地下定决心、全力以赴

另一个失败的原因是没有百分之百地下定决心、全力以

赴。我时常听人说：“对，我要达到目标！”然后呢？行动时却心不在焉。任何事情没有全力以赴去做，其效果永远是不理想的。我 1996 年对我公司的伙伴说：“我们 1996 年成功的策略，就是比去年努力 4 倍。”至于为什么要努力 4 倍呢？这数字到底从哪里来？有一次，我看到堤义明（世界首富）的书，书中提及作者做任何事情，都比别人努力 3 倍，那么依照陈安之的成功学理论：比最好的还要更好，所以我们就要努力 4 倍。

※

※

※

14. 缺乏运用潜意识的力量

这是最后一点，也是最重要的一点，就是一般人缺乏运用潜意识的力量。潜能激发的目的，就是要激发你的潜意识。潜意识是如何形成的？是经由你思考、动作的不断改变而改变。所以，改变潜意识的最好方法，就是确定你的主要目标，也就是核心目标。每天早上写 10 遍，把这样的目标输入到你的潜意识里，要你的潜意识自动来改变你的行为习惯。人的行动都是由思想来控制，所以只要我们能改变我们的思想，我们就能改变我们的行动。通常，改变的时间约需 21 天到 30 天左右。所以，各位朋友，任何的习惯，只要你能重复，只要持续 30 天，它都可以自动被消除。

第二章 思想是成功之因

每一个人的成功，就像是太阳的东升西落，是可以被预期的、被肯定的。只要他做某些固定的事情，使用某些法则，任何人都可以成功。因为成功是靠思想，不是靠性别、不是靠经验、不是靠智慧、不是靠体力。思想，控制一切。到底成功者是做哪些事情，拥有哪些成功的想法呢？思想是原因，环境是结果。现在，就让我一一来告诉大家。

※

※

※

1. 要明确你的梦想和你理想的生活方式

在多年前，我已明确知道我要的生活方式，明确知道自己要做的工作，所以我现在做的每一件事情，都是朝着我的理想和梦想迈进，而且是愈来愈接近。我发现当初自己所设立的目标，到现在为止没有不实现的，也没有不可能不实现的，只要我下定决心，坚持到底，几乎都可以达成。所以明确你的梦想，是很重要的。所有的动力均来自于你的梦想，先把它明确下来，拿出一张纸把它写下来。

※

※

※

2. 设立一个 1 年核心目标、3 年核心目标、5 年、10 年、20 年和 30 年的核心目标

只要你这样做，你会发现，你已经做了一个很好的生涯

规划,你的思考也会比较明确。明确的核心目标具有一种潜意识的强大能量,人一旦有明确清楚的目标后,潜意识就会自动地发挥它无限的能量,产生强大的推动力,并且能够不断地瞄准和修正目标,自然地把我们引导朝向目标方向前进,成就美好卓越人生。

※

※

※

3. 要选择一份适合自己的工作

时间管理最重要的秘诀,除了做最有生产力的事情外,就是不要选错行业,选错了行业将浪费一辈子的时间,你应该要选择一个能让你兴奋,而且百分之百相信的工作,你就一定会很成功。

你要相信,做对的事情比只是把事情做对重要 10 倍。

※

※

※

4. 把你的目标,长期的目标,集中在世界第一名

我一再的强调,只要你是最好的,你一定会赚钱,一定会成功。没有钱的人,缺少的不是钱,而是缺少赚钱的能力。不要把焦点集中在我这个月的业绩是什么?我这个月要如何赚钱?这些只是过程,永远要把焦点集中在“世界第一名”。

※

※

※

5. 永远比世界第一名还要更努力

我以前遇到一位顶尖的汽车销售员,他连续五年业绩第一名,我问他成功的秘诀是什么,他说每天比第二名多卖一辆车子,第二名一天卖三台,他就卖四台,第二名一天卖五台,他卖六台,每天多卖一台。月底业绩结算,他一定是第一

名。这么简单的想法,我想任何人都可以做到。

※

※

※

6. 拥有详细的计划、可行的计划

一个成功的人是非常细腻的;绝对不会粗心大意。计划,一定要周详,计划若是漏洞百出,等于没有计划。什么叫计划?就是问自己,为了达成这个目标,我需要做些什么事情?全部把它写下来,哪个是第一要做的哪个是第二要做的,把它编成号:一、二、三、四、五;以此类推。

※

※

※

7. 一定要运用你潜意识的力量

还记得前面,我曾教你一个最简单的运用潜意识的方法吗?就是每天早晚写下你的目标 10 遍。我以前每天写 50 遍,一年后我的收入增加了 10 倍。你不妨试试看。

※

※

※

8. 不断的销售、销售、再销售

一个人之所以会赚钱是因为他很会销售,因为他花很多时间在销售,这是关键。销售就是把话说出去,把钱收回来。你每天制造产品却不销售,还是不会赚钱。你每天做研究却不出去销售,还是不会赚钱。MICHEL - JACKSON 可以每天录唱片,录一百张,若没有任何行销管道,没有任何的广告,相信没有任何人会去购卖 CD。因为,人们不会买他根本不知道的东西,一家咖啡店刚开幕,老板觉得装潢得非常好,一定会成功,但为什么没有生意?因为人们根本就不知道这家咖啡店在哪里?当顾客不知道的时候,要如何购买?所以,如何快

速建立知名度,也是非常重要的。

※

※

※

9. 不断地在自己身上投资

赚钱,是靠脑袋,不是靠体力,你今天的投资,将会对你的未来,产生很大的成效。贮藏知识是最好的投资,成功取决于脖子以上的部分,孙正义——日本的比尔·盖茨,创建了全球最大华人网络——新浪网。大学时代就申请了 40 多项专利和拥有了 1 百万美金。孙正义 24 岁住院一年,看了 2000 本以上的书籍。

※

※

※

10. 永远采取比别人更多的行动

我最近介绍一本叫《无限》的书,给很多想成功的伙伴。书中讲述世界金氏记录保持人的这位女子是一位保险从业人员,她一个人的业绩抵过 800 位营销员的业绩,这简直是不可思议。她一天拜访十几位,甚至二十几位顾客,而一般业务员一天拜访不到两位,其中还有一位是重复的,是老顾客。以这样的销售量、这样的行动力,她一个人可以抵 800 个人的业绩,因为他行动的次数,比任何人还要多。别人比你成功是因为他尝试得比你多!有很多人问我:“陈老师,你是怎样成为成功学专家的?”我说:“因为我失败的次数、摸索的机会比你多,我尝试错误的方法比你多,所以,我找到一些成功的窍门。你就是因为失败的次数还不够多,所以还没有办法知道成功的秘诀。”失败是教训,成功是经验。为什么失败次数不够多?因为,不敢行动。所以凡事立刻行动!立刻行

动！马上行动！马上行动！现在就去做，千万不要放弃。想到任何一个念头，现在马上行动。

※

※

※

11. 凡事要系统化

一个人之所以没有办法成功，没有办法致富，是因为他缺乏系统。要致富，你就必须大量生产，在大量生产之前，一定要有一个系统。一个没有系统的人，表示他没有办法复制，因此，他无法成功致富。有系统才有办法复制，系统是可以被复制的流程，复制不会使人成功，大量的复制才会使人成功。复制靠的是系统化，大量、快速复制靠的是简单化。

世界上最大的连锁店麦当劳，平均每3小时开设一家。全球每一个大城市都有它复制系统的足迹。他有系统的制作技术，系统的销售方式。每一个成功的人，都有一套系统；每一个成功的球员，都有一套系统，每个赚钱的人，都有一套公式；每一个歌手，都有他唱歌的方法。

任何一个成功的人，都有这么一套系统，所以你必须自己建立一套系统。我写书有一套系统；演讲有一套系统；开课也有一套系统，而我只要照着这个步骤按部就班的做，我可以每一次都达到很类似的结果。

※

※

※

12. 随时保持积极的心态

我们每个人都随身携带着一种看不见的法宝，这个法宝的两面分别装着四个不同的字，一面是“积极心态”，另一面是“消极心态”。

在成功和致富的过程当中，你会遇到很多的挫折，很多的困难，可是，关键是你的思想是不是积极的？积极思考是成功者的一个特质。跟一个积极思考的人相处在一起，你会觉得生命很有希望，心态决定一个人成就的高度。

※

※

※

13. 百分之百对自己的生命负责

要使事情变得更好，先要使自己变得更好，要改变别人，先要改变自己。

我昨天在公司做训练的时候，问公司的伙伴们：“请问你们退休之后，做什么？”有人说，我去环游世界、我去从事慈善工作、……，就没有一个跟现在工作有关的。他们反问我：“请问陈教师退休之后做什么？”我说：“我退休之后，做跟现在一模一样的事情，一样写书、一样出录音带、一样演讲、一样去帮助那些想要成功的人。”

我去年到马来西亚演讲两次，我把这个观念分享给数千位伙伴，他们的学习态度非常地好，让我很感动。我记得有一位罗总裁，在听了我的6个小时的演讲之后，回去半年之内公司业绩提升了3倍以上。另外一位何副总，在听了我的演讲后，半年之内业绩提升了千万元以上。有一个经销商在听了我的演讲之后，收入增加了5倍；我讲的方法都是一样的，可是，不是每一个学员都能得到同样效果，差别在哪里？绝对不是陈安之的演讲有什么差别。如果你会变得更好，是因为你为大多数的人着想，满足他们的需求，解决他们的问题，你才可以成功。