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

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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 NBA，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？

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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，世界一流行销大师、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求赔偿，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？

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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。

需要全本请访问 www.ertongbook.com