自信篇

不论你相信你能或不能，你都算对！

—— 亨利·福特

需要全本请访问 www.ertongbook.com

1、你一定会成功

我来到国内演讲时，时常遇到一些学员，他们在上课前问我：“杜老师，你到底在教什么呢？”我跟他们说：“我教的是成功学，专门帮助别人成功。”

他们说：“杜老师，有那么容易成功吗？人真的会成功吗？我不太相信我能成功啊！”

我说：“你这样的想法对你有什么帮助吗？”

他说：“我也不知道啊！我只是认为我不可能这么容易成功的。”

我想，这样的想法对他一点帮助都没有。因为，人能不能成功，并不是天生下来就注定的。

就像当今世界第一名演说家安东尼·罗宾，他在美国是克林顿总统的私人顾问，他曾经帮助过戴安娜王妃、帮助过网球好手阿格西、帮助过美国福星排名 500 大企业的总裁，走向成功，他一天的演讲费高达一千万人民币，今年只有 36 岁的他为什么能这么成功呢？

其实这跟他的背景并没有关系、跟他的学历也没有关系。

因为安东尼·罗宾在他 17 岁时，被他妈妈赶出家门，他在银行扫厕所，可以说是前途一片暗淡。当时他身材肥肥胖胖的，同时，也不太相信自己能成功。

这时候，他的朋友无意间跟他讲，要成功的话，必须要参加一个潜能激发的课程，于是他就去上课了。

见到他的老师——当时世界第一名的潜能激发大师吉米

·罗恩，安东尼·罗宾在听完课后，没想到在短短的一两年中，他的生活就起了很大的变化。

安东尼·罗宾本来住在一个 10 平方米的房子里面，在浴缸里面洗碗，生活一片暗淡。没想到在他 22 岁的时候就能搬到一个三层楼的别墅，面对太平洋，买直升机，开设潜能激发的课程，每一场课程面对三四千人演讲。

同时，他还为自己娶了一个如花似玉的太太，然后一步步走向成功。在他还不到 30 岁的时候，他就已经成为世界第一名的潜能大师。

我想，他都能有这么大的改变，为什么你不能呢？

再举一个例子，当今世界第一名的推销训练大师汤姆·霍普金斯，他当年辜负了他爸爸的期望，从大学休学，不去念律师专业，他爸爸气得把他赶出家门。

他被赶出家门后只好在建筑工地当建筑工人，无意间他遇到一个机会使他可以去做房地产销售的工作，他在卖房子时一点业绩都没有，当他身上只剩下了一百多元美金，也是同样上了一个课程，专门教他推销。经过为期五天的训练课程之后，他的人生有了一个大大的改变。从此之后，他成为全美房地产销售冠军，至今还是吉尼斯世界纪录的保持者。

他目前巡回全世界协助所有的推销员迈向巅峰，他的训练课程遍布世界五大洲、三大洋，同时，他在澳洲悉尼一次面对成千上万的推销员进行培训。这都是我见到他的时候，他告诉我的故事。

像他这样条件的人，也能成为世界顶尖。他们都不是天生注定的，完全都是他们“相信”自己一定会成功。

其实，成功与失败根本不需要你任何先天的条件，完全是你后天的自信造成的。

福特汽车创办人亨利·福特，他的学历到底有多高呢？

能够成为一个这么大的企业王国的创办人，成为世界上的汽车之父呢？其实他的学历只读到小学六年级而已。

我想有很多人都读过很多书，或者有很好的学历。亨利·福特只有小学六年级的学历都能成功，何况是你，你说是吗？

如果各位认为小学六年级的学历你都没有的话，就让我再告诉你，“发明大王”爱迪生他到底读了多少书？他能够发明这么多的产品？答案是他只读了三个月的书。

成功与学历无关、年龄无关、背景无关，失败也是。

像这样的例子我可以举出上百条来让你知道成功根本不需要任何的条件，只要你相信、相信、再相信，任何人都有可能成功的。

我个人在16岁以前，学历只有高中，当时我每次把成绩单拿回家几乎都不及格，父母亲都认为我将来一定是没出息的人，甚至劝我去工厂做工，所有的亲戚朋友都看准了杜云生这个小孩将来一定不会有什么成就的。

当时我不相信这样的论调，我完全把他们的话放在脑后。

他们都告诉我：“哎呀！杜云生，我看你将来不会成功了。”这时候我反而告诉我自己这么一句话：“我要证明给你看，我能成功！”

一直到我17岁的时候，开始接触到一些成功的书籍、杂志，阅读了很多成功者的传记，也不断在研究为什么这些成功者能成功。每天都在问：“我能不能跟他们一样？他们到底采取了什么行动帮助他们能够走向成功之路？”

到我18岁的时候，开始在台湾公开演说，教别人一些如何开发潜能、激励自我的方法，同时我从事了很多推销的工作，销售了很多各式各样的产品。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

我那时候拼命地学习、看书，以及研究一些成功的方法，上一些各式各样的课程，包括“卡内基训练”、“潜能开发”的训练、“口才训练”、“人际关系”、“时间管理”、“如何推销”、“如何行销”、“领导力”等等各式各样的课程。就在这几年当中，我对我自己会成功的决心及信心就越来越强烈了，可是当时只是有梦想、信心，收入依然没有改善。

所有的人都劝我赶快放弃在外面的工作，好好回学校念书，甚至好好回工厂里面做工。我都没有采纳他们的建议，继续朝着我的目标迈进。当时我跟我父母讲：“我下个月一定会成功，一定会赚 20 万，甚至一定会买奔驰车回来。”但是下个月有没有实现呢？答案是：当然没有。

我在我租的房子里面看书看到一半的时候，房东跑来敲门跟我要房租，我才发现我欠了几个月的房租都还没有给他。

就在我非常懊恼的时候，很幸运地又认识了我的启蒙老师，也就是当今全亚洲第一名的成功学专家陈安之老师。

当我上了他的课程之后，看到他 27 岁就能够成为全亚洲的第一名演说家，我想：他能，我一定也可以。

这几年当中，我陆陆续续地接受了世界第一名潜能大师的训练，见了世界第一名人际关系专家、世界第一名的行销大师、跟随世界第一名的推销冠军、吉尼斯世界纪录的保持人、以及各行各业的顶尖人物、创业家、白手起家的亿万富翁超过 60 几位。

所以我才能从事我所喜欢的工作，在全国各地分享一些成功的理念和我成长的经历帮助每一个人，改善他们的生活，甚至创造了一些不可能的奇迹。

很多人很羡慕我说：“杜老师，你这么年轻，就能够有这样的成就，我看只有你能，我不能了。”当我讲完我的故

事给他们听的时候，他们也相信自己能做到。

我的课程陆陆续续帮助了很多原来不太相信自己能成功的人也能拿出努力追求梦想，只是因为我告诉了他们无数成功人士成功的经历。当你认为你不能的时候，就想想安东尼·罗宾、汤姆·霍普金斯、亨利·福特、爱迪生，他们能，你一定也能，只要你相信，你一定能成功！

2、你是“想要”还是“一定要”？

曾经我在上课的时候，有一个学员告诉我说：“杜老师，我要戒烟。”

我立刻问他：“你是想要还是一定要？”他说：“嗯……嗯……嗯……”

我说“你只是‘想要’,而不是‘一定要’。”

成功，第一个要有欲望，可是只有欲望是不够的。你一定要让自己的欲望非常的强烈，强烈到“一定要”的地步。

于是我就告诉我的学员说：“你‘想要’戒烟是戒不掉的，只有你‘一定要’戒烟才戒得掉。”他立刻就说：“杜老师，那万一戒不掉怎么办？”

于是我就问他：“假如你再不戒烟的话，会怎么样？”他说：“再不戒烟的话，我身体就会很差。”

我说：“假如你还不肯戒，你会怎么样？”他说：“假如我还不戒的话，我的嘴巴就会很臭。”

我说：“假如你每天都抽烟，你身边的人会喜欢你吗？”他说：“当然不会呀，我身边的女孩子都越来越不喜欢我了。”

我一听他说我就知道，他很希望得到身边女孩子的喜爱。

于是，我就问现场很多女孩子，我说：“如果你们看到一个男生爱抽烟，你们会喜欢他吗？”在座所有女孩子都说：“不会！”

于是这个学员当场脸色就非常难看，说：“杜老师，我不要被她们讨厌。”

这时候，我就问他说：“那你到底是‘想要’戒烟还是‘一定要’？”他说：“杜老师，我一定要戒烟现在就要戒烟！”

这个学员已经抽了 14 年的烟，当这一节课之后，我看到他没有再吸烟了。

我帮助过许多人戒烟，只问他们这样一个问题：“你们到底是‘想要’还是‘一定要’？”

当他们决定“一定要”的时候，事实上，他们已经戒烟了。

我再举第二个例子，曾经有一个工厂的老板，她跑来上我的课，问我说：“杜老师，很多人现在欠我的钱，我要不回来，怎么办？”

我说：“别人欠你多少钱呢？”她说：“大概欠了几十万的三角债，害得我也欠别人的钱。现在工厂经营不善，开不出工资来，快要倒闭了。”

我就问她说：“你为什么不去要债呢？”她说：“那些都是老顾客，我不好意思要，怕影响以后的生意关系。”

我真正找到她失败的关键了——她下不了决心。

这时候，我就不断地问她说：“假如别人欠你的债要不回来，你的工厂能开出工资来吗？”她说：“不能。”

我说：“开不出来以后，工厂还能经营吗？”她说：“当然不能啊！”

我说：“假如因为别人欠你的钱，让你的工厂开不出工资来，直至倒闭，甚至未来让你自己都负债累累，你愿意要这样的结果吗？”她说：“我当然不要。”

我说：“假如你再不要钱回来的话，就会马上面临这样的结果。”她说：“杜老师，那我当然一定去要回来。”

于是，许多学员鼓励她，教她如何要钱的方法。她当天晚上就学习如何要债的方法，到凌晨两点多钟。

上完课后一个月，她居然兴奋地打电话回来告诉我们说，她跑去跟人家要债，要回了所有别人欠她的钱。

像这样的例子，发生在我的课堂上非常非常的多。原来很多人做不到的事情、达不成的目标，都只是透过了改变他们内心的想法，加强了他们的欲望，让他们自己从“想要”的境界变成一定要的境界，这才是他们成功的关键。

所以，各位朋友：“想要”跟“一定要”是不一样的。

你只是想成功，那是没有用的；有兴趣成功，那也是没有用的；成功很好，不成功也无所谓，这更是没有用的；你要让自己“一定要”成功，才有可能帮你成功。

我个人从事演讲工作已经有七八年了，许多人劝我说：“杜云生，你太年轻了，不适合演讲。”我父母亲告诉我说：“中国大陆这么远，你还是回家算了。”甚至我在国内也遇到了很多挫折、很多困难，也曾经面临到快要放弃的地步，可是当我想起我在十几岁时下定的一个决心——将来一定要出人头地，一定要在这个行业有所发展——我就继续坚持了我所走的这条路。

假如我只是“想要”成功的话，我可能早就已经放弃了。

各位朋友，坚持你的理想，做任何事情之前先让自己“一定要”。

3、要成功就一定要做自己喜欢的事情

我遇到很多人，他们都说，他们做了一辈子的工作，被束缚住了。

我说：“做了一辈子的工作怎么会被束缚住呢？”他们说，这根本不是他们所喜欢做的事情。

于是，我就研究为什么这么多人会做他们不喜欢做的事情。

我问他们的时候，他们说：“杜老师，你不知道国情不同。当我们分配到一个固定的单位的时候，是不能立刻改变的，只能迁就在这样的工作环境里面。”

我说“你做这工作多久了？”他说“我做了 20 年了。”

我说“你想改变吗？”他说“想啊。”

我说：“你想做什么事情？”他说：“当然是去做自己喜欢的工作啊！比方讲，我出来创业做买卖，或者是去参加一些团体活动等等。”

我说：“既然这样的话，你为什么不改变？”他说：“可是，我已经做 20 年了。”

他们都有一个错误的想法，就是：他们以为自己工作了 20 年，然后就不能改变了。

像这样一个想法牵绊他 20 年，甚至还要牵绊他一辈子。

于是我就问他说：“你明明知道你不喜欢这份工作，可是你已经做了 20 年，请问这 20 年来，你有什么很好的结果吗？”他说“没有啊！”

我说“假如你再做 20 年的话，会让你得到更好的结果吗 ?”他说“不会呀 !”

我说：“你希望得到什么结果？”他说：“我希望过得更快乐，活得更有自信，赚更多的钱，能够更成功！”

我说：“假如你继续做这份工作的话，有可能实现吗？”他说“不可能。”

你千万不能用同样的方法做事却希望有不同的结果，因为同样的方法只会产生类似的结果，你说是不是呢？

今天想着明天再说，明天想着后天再说，这个月想着下个月再说，就这样一下子拖了几十年都在做自己不喜欢的事情，这当然就没有办法全力以赴地做。当一个人没有办法全力以赴去做的时候，不管他设立什么目标，他要成功，那都很难了。

所以，一个人要成功，他一定要做自己喜欢做的事情。

还有很多人跟我说：“杜老师，我做这份工作是因为钱很多，收入比较高，可是我不是真的喜欢它。”

我想，这又发生了一个本末倒置的现象。

我认为一个人只要做他自己最喜欢做的事情，他就会全力以赴，因为那是他的兴趣。

当他全力以赴的时候，他自然会做的非常好；当他做的非常好的时候，他自然会有所成就。

因为，世界上每一个行业，只要你是最好的，都一定会赚钱。

迈克尔·乔丹打篮球，打到世界第一名， NBA 篮球队的冠军戒指他最多，破过 NBA 最多的纪录，创造了有史以来最伟大的篮球运动员的纪录，他的年薪光靠打篮球就有 4000 万美金，连打篮球打到世界第一名也能成功。

安东尼·罗宾靠演讲，讲到世界第一名。他的年收入一

需要全本请访问 www.ertongbook.com

样是 3 亿人民币。

打网球打到像张德培一样，会不会赚钱？当然会。

开餐厅开到世界最大的连锁餐厅“麦当劳”，也一样赚钱。

做炸鸡做到全世界最好，开“肯德基”连锁店也一样赚钱。

全世界没有什么赚不赚钱的行业，只有做的好与不好的行业。只要你是最好，一定赚钱。最好是原因，赚钱只是结果。

可是很多人把赚钱当作是原因，然后去做它，但是不喜欢这份工作，于是做不好，做不好，他当然又赚不到钱。他就东换西换，这份工作做了 3 个月，下一份工作做了半年，这家公司做了一年，再换那家公司做了两年，就这样，过了一辈子也不会帮他成功。

不要以赚钱为你工作的主要原因，也不要以为你学了几年的机械，你就应该一定要做机械。你一定要找到自己最喜欢做的事情，分析出自己的兴趣，然后全心投入，把它做到最好，你一定会有所成就的。

我个人在 8 年前，曾经面临过很多抉择，我不知道我到底要做什么？于是，我就在想：假如这一辈子我只要做一件事情的话，那会是什么呢？我又问我自己：“假如每一份工作给我的薪水都一样多的话，那我要做什么呢？”“假如我做每一个工作都会成功的话，那我要做什么呢？”我发现，我喜欢帮助别人，我非常喜欢和别人分享发生在我自己身上的事情，然后对别人有帮助。

于是，我就看了很多书籍，寻找我最崇拜的偶像。当我看到亚洲第一名成功学专家陈安之老师的书籍的时候，我发现我非常的崇拜他。他 27 岁就已经月收入超过千万，甚至

他开的课程场场爆满，而且收费也是全台湾最昂贵的。

我想，他这么年轻为什么会有这样的成就？我立刻决定去听他的课程。

我以前曾经学过各式各样的课程，“目标设定”、“时间管理”、“领导力”、“人际关系”，也看了很多书籍，花了 4 年的时间，但当我上到他的课程的时候，我发现没有任何一本书、任何一位老师比得上我的启蒙老师——陈安之老师在短短 3 天的课程当中，分享给我的来得那么有用、来得那么实际。

我下定决心，要向他学习。

他说，他今天之所以能够有这样的地位，完全是因为他的老师——世界第一名潜能大师安东尼·罗宾说：“这个世界上每一份工作都很好，可是我发觉我所从事的这份工作特别有意义，因为它可以通过帮助别人来帮助自己。”

对了！就是这一句话，我爱上了我这份工作。

我决定将来要走遍世界各地，去分享给需要帮助的人一些成功、成长的经验，不管是通过演讲、出书、出录音带、或者个人咨询的方式，只要能够对人有帮助，我就去做。

当我 1996 年底通过朋友的邀请来到国内，帮助一些企业，帮助一些想成功的人，帮助一些团体，做一些教育训练课程的时候，我还不太相信我能在祖国演讲成功。

因为我不太认为祖国的人现在需要学这些东西，但是我的想法错了。

当我每次演讲完之后，是我的学员给我的鼓励和支持，让我感觉到我需要留下来。他们都说我的课程改变了他们的人生，甚至帮助他们创造了事业上的巅峰，甚至因为我的课程使很多人月收入提升了 3 倍、5 倍、10 倍。他们都说：“杜老师，你一定要留下来在国内为我们演讲。”

就这样，我陆陆续续在国内各地，包括山东、吉林、延吉、长春、沈阳、大连、哈尔滨、大庆、广州、长沙、深圳、成都等各地，发表了一些演讲，让我开始慢慢在这个行业当中崭露了头角。

同时，我也在国内为很多企业作一些个人咨询、企业策划、员工培训等工作。这就是我在 8 年前梦寐以求的工作：能够环游各地、时间自由、收入自由、与人接触、帮助别人。这些，我居然做到了。

要先找出自己最喜欢的是什么，然后全力以赴去做它，当你做到最好，你一定会有所成就。

目标篇

昨日的梦想就是今日的事实。

4、设立你的人生使命

“汽车之父”亨利·福特在汽车还不能大量生产的年代，感觉到每一个人买车都非常困难，所以当时拥有汽车的人都是一些王公贵族，因为车子不能大量生产，每一次手工打造一台汽车非常的昂贵，不是每一个人都可以负担得起的。

亨利·福特就想：“如何能够让每一个人都可以拥有一部优良品质的汽车，同时，又可以很便宜地买到它作为一个代步工具呢？”

福特就以这样的一个想法，邀请所有的专家、学者、工程师、博士，研究如何让汽车大量生产的一套系统，因为大量生产就可以降低成本，降低成本就可以降低售价，让每一个人都可以买得起了。

于是福特就在当初这样一个使命的驱使之下，研究出了一套大量生产汽车的系统，开始让每一个人都可以用便宜的售价买到汽车来开。我们现在可以看到满街许多人都有车开，就是因为福特他当初有这样远大的使命。

让我再举一个例子，山姆·威顿是前世界首富，当初以开食杂铺起家。食杂铺也能变成世界首富吗？没错，他在开食杂铺的时候在想：“如何让每一个人都可以买到非常便宜的商品，然后享受到最好的服务呢？”买便宜的商品、享受最好的服务，这两个思想使他每天到处去研究他的产品有没有比别人便宜？于是，他开始大量进货，也是同样的降低成本，让每一个人买到的货品都非常便宜，同时享受到非常好的服务。他的生意就越做越好，从一家开到两家，开到了全

需要全本请访问 www.ertongbook.com