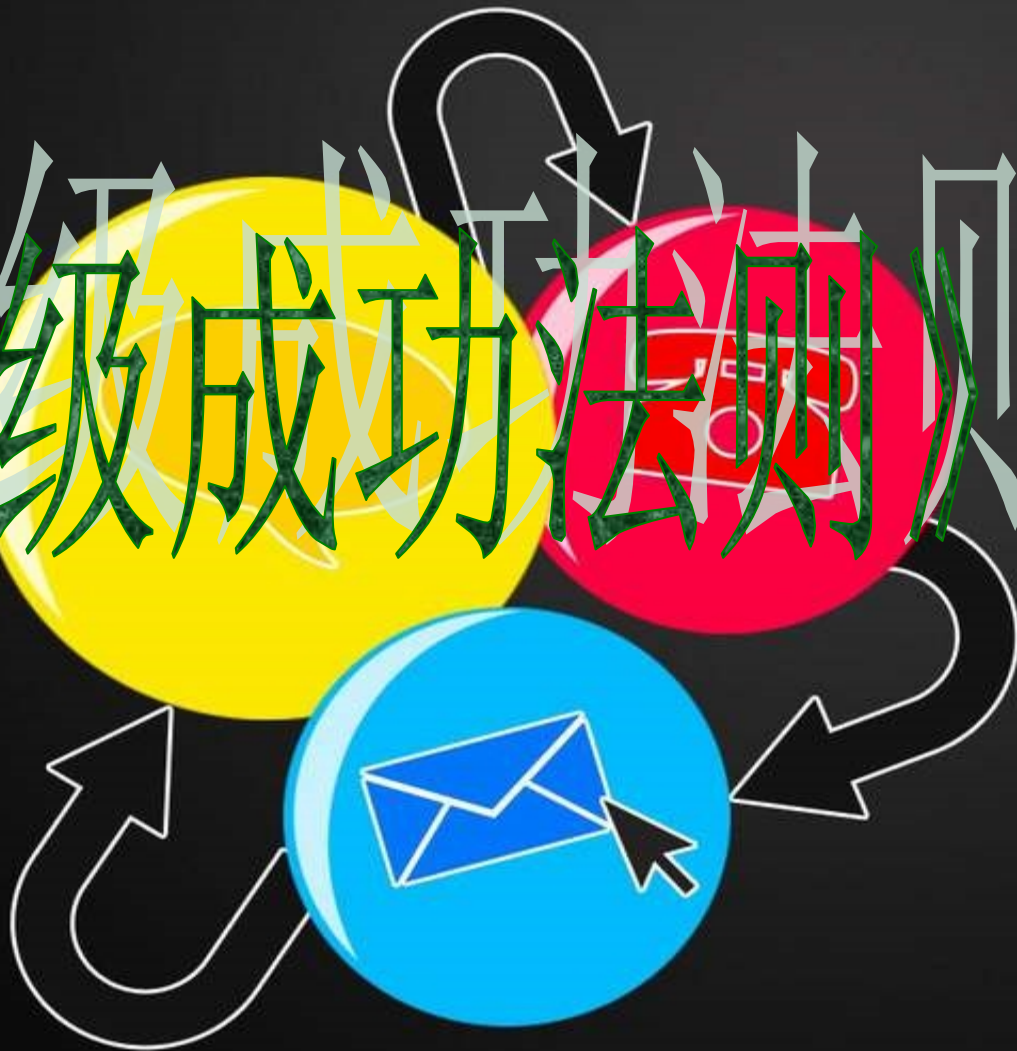


# 《超级成功法则》



COMMUNICATION

## 成功者的比例大概占3%

- 在这个世界上，成功者的比例大概占3%；一般人占了97%。
- 到底为什么有人会成功，成为这3%的人？而有人会一辈子成为97%的普通人？



# 成功者跟一般人最大的差别在呢？

- 在过去十七年当中，我拜访了一百位世界第一名，他们从奥运金牌、世界首富、畅销书作者，到国家的元首、总理等等。
- 从他们身上的共性，我发现这3%的人，或者甚至0.001%的人，他们跟一般人有三个最大的差别。



## 法则一 世上3%的人有强烈的成功动机

- 第一点是：3%的这些人之所以会成功是因为他们有强烈的动机。

什么叫做强烈的动机呢？

强烈的动机就是拥有充分足够的理由。



## 法则二 要成功就要和成功者在一起

- 在四年前，我有一个叫杰克的学生，他上完我的‘超级成功学科’课程三天之后，他就非常兴奋地说：“陈老师，我立志要当成一个世界级的人物！”我说：“你要成为什么项目的世界级人物？”他说：“我准备参加奥林匹克比赛！”那我说：“你有没有曾经做过一些体能的训练？”他说没有，我说：“你准备参加什么项目？”他说：“马拉松！”我说：“你今年多大呀？”他说：“三十岁。”





## 续例1：凡事不要自我设限，凡事都有可能

就我所知的奥运选手，大概从五六岁开始练习，他们二十岁左右就已经成为奥运金牌获得者。然而，他今年已经三十岁，也从来没有训练过！

我说：“你有没有跑过马拉松？”他说：“没有，但我感觉应该很有趣。”我就笑了一下说：“杰克啊，世界上有很多事都有可能，但有一件事情是不大可能，就是你个人不大可能参加这个马拉松奥运。”他说：“陈老师，你不是告诉我们凡事不要自我设限吗？你不是说凡事都有可能吗？”我说：“你要想清楚，你已经三十岁了，等到参加奥林匹克比赛，你已经三十四岁，我还没有见过三十四岁的人参加马拉松成为奥运比赛选手！”





## 续例1：这个世界上，有两种人可以帮助你

他说：“陈老师，你不是说你是亚洲成功学权威吗？我想你一定可以教我如何成为奥运冠军。”

我说：“我个人没有参加过奥运比赛，我也没有跑过马拉松，我个人能力有限，请你另请高明。”

他说：“陈老师，你一定要帮助我！”

我看这个人这么渴望成功，我给了他一个意见，我说：“杰克啊，要成功，就要和成功者在一起。在这个世界上，有两种人可以帮助你参加奥林匹克比赛，第一个，就是奥运马拉松冠军的本身，因为他本身做到过；第二个，是奥运选手的教练，他可能可以给你一些意见。”



## 法则三 成功者凡事主动出击

续例1：后来隔了半个月他回来，他说：“报告陈老师，好消息好消息！我找到奥运金牌选手，他住在非洲。”我说：“哇，那你就去非洲找他吧！”他立刻给我讲到：“陈老师但是我不认识他。”我说成功者凡事主动出击。他说：“陈老师但是我没钱。”我说：“我赞助你。”他说：“陈老师可是他为什么要教我马拉松？”我说：“成功者乐于助人。”他说：“陈老师可是我不会讲英文、也不会讲非洲土话。”我说：“想办法找翻译。”他说：“可是陈老师……”





## 法则四 要成功就不要有借口

找借口就难以成功，我说：“杰克！你这个人借口太多啦。选择成功就不要有借口；选择借口的人他是永远不会成功！”我说：“你只要在半年之内，没有跟奥运冠军一起练习，我没有看到你跟他的合影或是录象的训练，我就不承认你是我的学生。因为你这个人，只会说话，不会采取行动。”结果后来，他就出去开始练习跑步。



## 续例1：强烈的企图心，强烈的动机

各位，你知道马拉松需要跑42.195公里。马拉松这个活动，是以前在战争的时候，有一个人为了通报一个消息跑了42.195公里，后来他死亡了。可见这个距离对一般人讲是非常非常的遥远。假如你过去曾经长跑过，能超过五千公尺一万公尺事实上已是非常长的距离。

一个30岁从来没有跑过马拉松的人，他竟然凭着他强烈的企图心，强烈的动机，第一次就可以跑完，时间到底是多少呢？他跑了六个小时十五分钟。在座各位，你们觉得跑42.195公里，六小时十五分钟，这个速度到底是快还是慢呢？世界马拉松冠军跑一次只需要两个小时零五分。所以我的选手跑那个速度，离参加奥林匹克比赛，不要说金牌！实在是差得太遥远太遥远了。



## 法则五 研究成功者的想法策略和行为习惯

半年之后，他回来了。他说：“陈老师！我去了非洲找到了约翰尼斯堡，我找了1996年亚特兰大奥运金牌决赛者，这是我跟他的合影，这是我跟他训练的记录。”他说：“陈老师，我现在已经可以跑五个小时四十五分钟。”半年之内进步三十分钟，这个速度快不快？事实上进步的速度已经是相当的惊人。但离参加奥林匹克比赛门都没有，不要说门都没有，八字连一瞥都没。



## 续例1：要超越竞争对手，我们一定要创新

我看他有这么强烈的动机，这么渴望成功，我就亲自飞到非洲去访问这个奥运金牌决赛者。然后研究他是怎样训练，他有什么样的想法，他使用什么策略，他如何饮食，在比赛之前他做了哪些充分的准备，然后把这些计划加以改良。

我发现，所有马拉松选手都不做重力训练，为什么呢？因为做重力训练，肌肉会变得过分结实，体重过分超重，所以他跑起来反而变成一种负荷。但我要求我的选手，接受重力训练，目的是练习他的意志力和耐力。后来呢，我们到健身房的时候，他拉单杠十下就快瘫了，做一些脚的重力训练也做不到十几下。我说：“杰克啊，你这个人真是没有出息，连十几下都做不出来，你还说你要参加奥运比赛。”





## 续例1：领导者一定要以身作则

我亲自示范给他看，我立刻做了三十下。哇，杰克看到不参加奥运比赛的陈老师可以做三十下，他才可以做十几下，他觉得非常惭愧。结果后来他就开始做。



## 法则六 成功者是比较对手多做一下的人

结果后来有一天，他可以做到了一百下。后来，做重力训练，他的脚开始抽筋、发抖了，我说：“杰克杰克杰克，现在不可以放弃，假设你正在参加奥林匹克比赛，你的竞争对手也做了一百下，他是不是也一样很累，脚抽筋快要发抖？”他说：“对对对。”我说：“当两个人都要发抖都要抽筋的时候，谁会得金牌？”他想了一下说：“多做一下的人，坚持到底的人”——所以他做了一百零一下。

.....



# 续例1：一百零五下就这样做出来

后来我说：“杰克啊，你的教练陈安之老师亲自飞到非洲来帮助你训练，免费帮助你指导，你要不要为我多做这么一下？”他想了一会，一百零二下就出来了。我说：“杰克啊，你的女朋友天天在帮你募款，因为你跑步的速度实在太慢了，没有人相信你会成功，你女朋友一天被拒绝二三十次，每天吃闭门羹，每天看别人脸色。你要不要为她这种无私奉献精神多做这么一下？”他想了一下，一百零三下就出来了！我说：“杰克，假如你真的参加奥林匹克比赛，最后一步你因为少做一下，或是你因为没有多做一下，所以导致呢可能第二个第三个竞争对手超越你，那你应该怎么做？”他一百零四下做出来！我说：“假如你真的参加奥运会比赛，你需要一马当先，还是一马落后？”他说：“一马当先！”一百零五下就做出来！



## 续例1：**每天说服自己要比别人做的更多更好**

各位，我的学生他现在做腿的重力训练，一次可以做两百五十下。更厉害的是他拉单杠，有人可以拉十下二十下，陆军的特种部队，一次可以连续拉一百下，我的学生杰克他一次可以连续拉一千两百下！我想你听到这个就已经吓了一跳，但是他休息十五分钟之后，他可以做俯卧撑五百下！再休息十五分钟，再做仰卧起坐六百下！再休息十五分钟，他可以跑步十五公里当训练！奥运金牌每天只练八公里，他一天练十五公里，他晚上回家都没有睡觉\_因为太累了，直接昏倒在床上了。我这个学生，经过我三年半特别训练\_他拥有强烈的动机，充分足够的理由，他每天说服他自己需要比别人做的更多更好而且更卖力。在三年半之后，也就是他三十三岁半的时候，他跑马拉松竟然可以跑两个小时又十八分钟。





## 续例1：强烈的动机,充分足够的理由使人超越自我

- 各位，两个小时二十分钟就可以入围参加奥林匹克比赛，不管我的学生他最后有没有得到奥运金牌。但是，我的学生杰克是人类有史以来跑马拉松进步速度最快的，在三年之内，进步了四个小时————因为他有强烈的动机以及充分足够的理由。



## 法则七 成功者拥有强烈坚定的信念

- 3%的成功者跟97%的普通人他们的第二个差别：成功者具有强烈坚定的信念
- 汽车大王‘亨利·福特’曾经说过一句话：“你相信你能，或是你不能，你都是对的。”



# 人的信念对他的潜力到底影响多大呢？

- 曾经有一个催眠大师，他把一个病人给催眠了，在催眠之后呢，他拿起一个小小的冰块，在这个病人的手上抹了一下。然后，他告诉这个病人，这是一个刚刚从火炉烧出来的木炭——结果，把这个人叫醒之后，这个人的手竟然给烫伤了。



## 法则八 成功者 “热爱痛苦”

- 各位，一块冰块如何烫伤一个人的皮肤？我的学生\_杰克他怎样在三年内可以跑马拉松进步四个小时？
- 一般人在训练的时候都是“哦，我好痛喔，我好痛喔，我好痛喔”，想想看，这个训练的差别——可以让我的学生杰克每天持续不断跑，每天持续不断跑 .....





## 续例1：第一个信念：你根本是没心脏的人

我们在非洲训练的时候，他每天练习跑步。他说：“陈老师啊，我每天跑步啊，我的心脏实在受不了，负荷不了了。”我说：“杰克啊，我给你一个信念：你这个人呢，根本是没心脏的人，假如你是没心脏的话，你心脏肯定不会负荷不了！”所以他每天跑步的时候都说：我没有心脏，我没有心脏，我没有心脏。后来呢，心脏果然没有问题了。



## 续例1：第二个信念：你两只脚象法拉利汽车一样

- 之后呢，他给我讲：“哎吆，陈老师啊，我的脚好酸喔。”我说：“我再给你另外一个信念：你两只脚呢象法拉利汽车一样，越跑越快越跑越快。”后来他跑步的时候，他开始想：我是法拉利，我是法拉利，我是法拉利。



## 续例1：第三个信念：你要热爱训练的痛苦

- 之后呢，做重力训练，他说：“陈老师啊，我的手好酸喔、好痛苦。”我给他第三个信念，我说：“杰克啊，你要热爱训练的痛苦。”所以他每天讲：我热爱痛苦，我热爱痛苦，我热爱痛苦。



# 成功者必须拥有的信念

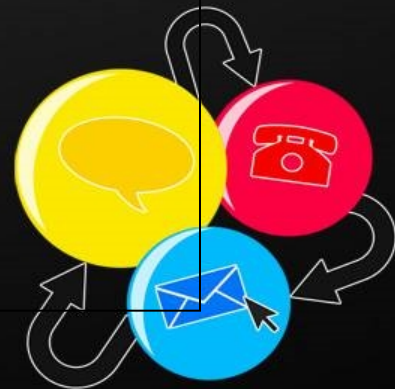
- 过去不等于未来
- 没有失败只有暂时停止成功
- 没有得到所要的，即将得到更好的
- 成功者愿意做一般人不愿意做的事



## 法则九 **过去不等于未来**

- 在事业上，工作上，在生活当中，一个成功者他必须拥有什么样的信念？我认为成功者必须有以下的信念，他才会在他的事业当中生活当中达到颠峰的成就。成功者必须拥有的一个信念就是：

**过去不等于未来**





# 成功就是：最后一次有没有办法再站起来

- 很多人失败了很多次之后，他就一蹶不振。各位，成功不是你跌倒了多少次，而是你最后一次有没有办法再站起来。一个业务员拜访一个顾客被拒绝十次，被拒绝十次有什么意义呢？对我个人而言没有任何的意义。因为，过去的事情已经过去了，过去不等于未来。一个人到了五十岁还不成功，他已经失败了几十年了，有任何的意义吗？没有，因为过去不等于未来！拜访一个顾客，持续拜访十年了还不成交，对不起，过去不等于未来！任何人成功都不把过去这些经验、这些负面的障碍来阻碍他自己未来的发展。  
是什么呢？过去不等于未来！



## 举例2：我个人\_陈安之

我个人从十七岁到二十一岁，总共换过十八份不同的工作，从第一份工作在餐厅当服务生的助理开始，然后，开始卖菜刀、汽车保养品、做推销、邮购、巧克力批发，十八份工作都失败了。以前，我的亲朋好友时常问我说：“安之啊，你上个月做滤水器状况如何？”我说：“哎呀不可思议，上个月开奔驰轿车。”当然这个承诺是没有兑现的。他说：“安之啊，上个月做巧克力批发状况如何？”我说：“哎呀，老姐啊，下个月赚十万美金。”我不断许下公众承诺，结果到我二十一岁换了十八种工作之后，我的存款簿上面竟然写着000.00。这时候，我告诉自己：“过去不等于未来”。

不管过去失败过十八份工作，每一份工作都是全新的开始！因为，过去不等于未来。



## 法则十 没有失败只有暂时停止成功

- 各位，我现在开奔驰600轿车，我开劳斯莱斯汽车。我十几岁的时候不断地跟别人吹牛“我会开奔驰”、“我的月收入即将达到多少”、“我将成为亿万富翁”……  
但是从十七岁到什么时候成为亿万富翁？到了二十七岁！我花了十年的时间，但终究还是把这个承诺兑现了。为什么呢？因为我相信，没有失败只有暂时停止成功！
- 成功者拥有的第二个，信念是什么呢？

没有失败，只有暂时停止成功



# 洗发精 一年就赚了一亿美金的净利！

- 我以前在美国，遇到很多企业家、创业楷模。有个人做洗发精，他做了十二年，依然不赚。假如你做一份工作，十二年都没有赚到钱，可能就已经放弃了。可是，这个人相信过去不等于未来！没有失败，只有暂时停止成功！
- 各位，知道他第十三年赚了多少钱吗？他赚了五千万美金，第十四一年赚了一亿美金的净利！
- 各位，不是他一年赚了一亿美金。我想，这个世界上，上帝是很公平的。而是他在十几年前没有放弃！所以，他所有的报酬在第十四年开始给予了他！



# 别人之所以会成功， 因为他失败的次数比我还要多！

- 你看到美国电影明星，比如说汤姆·克鲁斯、汤姆·汉克斯，比如说喜剧天王金·凯锐，这些人都已经练了好几十年了，才达到他们的成就。
- 再比如说看我们的亚洲巨星成龙，成龙从七岁开始练功，已经接近五十岁的人了，他还在拼命，还在拼搏。成龙花了三十几年的时间累积到现在的成就。成龙有没有失意过，有没有失败过？肯定有。
- 各位，任何人之所以会成功，因为他失败的次数比我们还要多！但他们失败之后呢，他们保持坚定的信念！他们坚定地相信，过去不等于未来，没有失败，只有暂时停止成功！





# 法则十一 没有得到所要的,即将得到更好的

续例2 各位,我在二十五岁的时候,我每天都在演讲,我授权请我的合伙人管理(授权不等于弃权,授权还需要监督),结果在二十五岁的时候,竟然把公司管倒了。一个教别人成功的人,自己公司管倒,实在是不太光荣。公司管倒之后,我分到了一张书桌,还有一名员工,如此而已。

- 那时候,因为我坚定的相信:过去不等于未来,没有失败只有暂时停止成功!后来我自己开始研究企业管理,开始研究策略规划、研究行销学、研究如何领导,在短短不到三年的时间,我再次站起来,我竟然成为了亿万富翁。所以我发现,假如我没有得到我要的,我即将得到更好的!
- 给大家一个信念:  
假如你没有得到你要的,你即将得到更好的!



## 举例3：我的老师\_安东尼·罗宾

- 我想很多人看过我的书籍，或是听过我的磁带，看过我的VCD，你们都知道，我的老师他叫做安东尼·罗宾。安东尼·罗宾今年四十四岁，他是世界上第一名的演说家，他一个小时的演说费用高达100万元人民币啊。
- 各位，有人一年赚不到100万，有人渴望一辈子成为百万富翁，安东尼·罗宾在一个小时可以赚100万人民币，当然这是他经济上的成就。可是他为什么会这么成功呢？因为他有坚定的信念。



## 续例3：不情愿的丹佛演讲

- 安东尼·罗宾有次应邀到美国丹佛演讲，但是他发现那天他有更重要的私人事情，实在没有办法赴约。所以他给合作厂商打电话说：“我愿意做所有损失的补偿，我愿意免费帮你讲下一场，请你把这个日期更改一下。”合作厂商说：“假如你那一天不来丹佛市，安东尼·罗宾，我们就法院见面。”他准备告他了。
- 安东尼·罗宾想了老半天。糟糕，这种事情绝对不能发生，但他的确有很重要的私人事情，就心不甘情不愿的作飞机飞往了丹佛市，去作那一天的演讲。



## 续例3：发行第一本书《激发心灵潜力》

- 坐在飞机的头等仓，他一直在生气、抱怨。旁边坐了一个五十几岁的，问他说：“咦，你叫什么名字？”他说：“我叫做安东尼·罗宾”“请问你是做什么的？”“我是演说家”“请问你讲什么样的演说内容？”“讲情绪控制”“安东尼·罗宾先生，我叫肯布兰查，畅销书作者，我写了一本书，叫《一分钟经理》，不晓得你看过没有？”——在美国那个时候呢，畅销五百万册以上。哇，安东尼·罗宾听了，好兴奋地说：“原来你是肯布兰查——世界管理大师！我可不可以跟你学一些经验？”在飞机上，肯布兰查跟安东尼·罗宾聊天，发现他的确对研究成功以及激发别人的潜能有独到的见解。
- 肯布兰查后来把他的出版社介绍给安东尼·罗宾。在那一次安东尼·罗宾最不想去的演讲会后，他发行了他自己的第一本书《激发心灵潜力》。



## 续例3：安东尼·罗宾的太太

- 在演讲会当中，安东尼·罗宾有一个克服心理障碍的活动，有个女助教训练了二十分钟，不管怎么训练，还是无法克服心理障碍。安东尼·罗宾决定亲自个别辅导他，结果哪个女士后来变成了安东尼·罗宾的太太。！
- 你看假如你没有得到你要的，你即将得到更好的！





## 法则 十二 愿意做一般人不愿意做的事

- 我过去时常幻想成功，我梦想成功，我设立目标想要成功，可是为什么没有成功呢？因为我没做成功者都做的事情。
- 在座各位，假如我们期望跟成功者拥有同样的结果，我们就必须采取同样的行动。因为同样的行动带来同样的结果。
- 我觉得成功者下一个成功者的信念是：

他必须愿意做一般人不愿意做的事情



## 举例4：我重新创业的时候

- 在我二十五岁我重新创业的时候，我立志成为世界顶尖的演说家，我要有巨大的影响力，我要帮助无数人成功。然而我发现，在这世界上可以做到这些人，比如说我老师安东尼·罗宾、像世界销售冠军汤姆·霍普金斯、像世界第一名激励大师金克拉先生、像世界潜能大师博恩·崔西等等，他们每一天不断的在阅读、不断在学习，我研究过他们一年至少平均阅读一百到两百本书籍。



## 续例4：每年读三百本到五百本书籍

- 假如我在未来要跟他们有一样的成就，我必须做同样的事情。所以从二十五岁开始，我每年读三百本到五百本书籍以上；我每天晚上九点钟准时——只要我当天晚上没有演讲，我就听我老师的那些磁带，每天晚上听六个小时。



## 续例4：站着打一百通陌生电话

- 我每天在办公室里，我不断地训练我的业务员，我告诉他们我以前在安东尼·罗宾机构成为第一名的营销代表是因为我每天站着打电话。我站着打一百通陌生电话——因为成功者做别人不愿意做的事。有人说陈老师你为什么可以练演讲，可以讲得这样流畅——事实上我以前每天对着镜子练习三个小时以上。



## 法则 十三 成功者做一般人做不到的事

- 在这个世界上，很少有人站着打电话每天打一百通，很少有人对着镜子练习三个小时，很少有人愿意去做别人不敢做的事情、做别人做不到的事情。





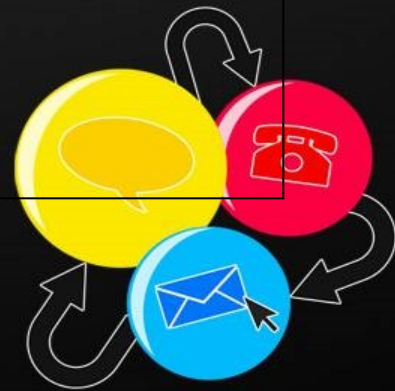
# 成功者之所以成功因为：

- 第一个，他做别人不愿意做的事情；
- 第二个，他做别人不敢做的事情；
- 第三个，他做别人做不到的事情。
- 假如你没有做这三件事，那你就可能属于百分之九十七了。
- 假如你愿意开始做别人不愿意做的事情，做别人不敢做的事情，做别人做不到的事情，我相信下一个成功的人一定就是你。



## 法则 十四 以最短的时间采取最大量的行动

- 第三个百分之三的成功者跟百分之九十七的一般人最大的差别在于：  
百分之三的成功者凡事以最短的时间采取最大量的行动。



## 举例5：如何成为世界第一名的演说家？

- 有很多人曾经问我的老师安东尼·罗宾说：“安东尼·罗宾啊，你怎么变得这么这么的成功？你如何成为世界第一名的演说家？”安东尼·罗宾很简单地回答，他说：“要成为世界第一名的演说家实在太简单了，我以前在帮我老师吉米·罗恩工作的时候，我每天讲三场的演讲，而我的同事呢每天只讲一场演讲，所以我一天，就有我同事三天的经验，我做一个礼拜，就有我同事三个礼拜的经验，假如我做一个月，我同事就需要做三个月，我做一年，他就需要做三年，我做十年他们需要三十年才可以积累我这样的经验基础。”



## 续例5：第一份工作是在银行洗厕所

- 安东尼·罗宾，他十七岁的时候，第一份工作是在银行洗厕所，但是到他二十七岁，也就是整整十年之后，他已经成为世界第一名的演说家。一般人为什么没有办法在这么年轻的时间，就达到成功的境界？是因为他们采取的行动的次数太少了！假如任何人，他一天只演讲一次的话，他需要四十七岁到五十岁的时候，他才会跟安东尼·罗宾拥有同样的成就。



## 续例5：日本的推销女神

• 世界上最顶尖的寿险从业人员柴田禾子，她是日本的推销女神，她拥有世界吉尼斯世界记录，她一个人业绩，可以抵八百零五个推销员的总和。这个柴田禾子，记者曾经问她，他说：“请问你一天拜访几个顾客？”柴田禾子一天拜访——各位仔细听着——拜访三十位顾客。一般寿险从业人员一天拜访的顾客可能不超过五位，假如他真的拜访五位的话，柴田禾子一天，顶他六天的工作量；一年，这个人要做六年；柴田禾子做五年，这个人要做三十年；假设柴田禾子做三十年的寿险，这个人要做一百八十年，才会有同样的业绩。所以成功的人，他不是比你聪明，他只是以最短的时间采取了最大量的行动。



# 第一部分复习

3%的成功者跟97%的一般人最大的差别：

- 一是他们拥有强烈的动机，强烈的动机就是拥有充分足够的理由。
- 二是他们拥有坚定的信念，他们相信过去不等于未来！没有失败，只有暂时停止成功！假如他们没有得到他们要的，他们即将得到更好的！
- 三是他们必须在最短的时间采取最大量的行动。愿意做别人不愿意做的事，别人不敢做的事，别人做不到的事。
- 假设你能牢记这三个成功的关键，我想在很快的将来你即将晋升到百分之三的境界。





## 第二部分

- **成功 = 知识 + 人脉**
- **技能一流 + 态度良好 = 成功者**
- **Nº1 = ?**
- **必成功的方程式**



## 法则 十五 **成功者积累知识和人脉的质和量**

- 假如你看过我的VCD，你一定非常了解，成功有一个公式，叫做：

**成功 = 知识 + 人脉**

- 知识占成功的比例占百分之三十，人脉占百分之七十。



# 成功者到底每天在做什么事情？

- 第一个他们在积累他们知识的基础；
- 第二个他不断的建立新的人脉的关系。
- 假设：今年你定下目标，你决定要把人际关系学好，明年你又设立了目标，你决定把时间管理这门学问学好，因为毕竟一个成功者他需要懂得知识太多了，后年，你决定要学领导力。
- 假设成功者需要具备十项知识，而你每年只学一样的话，各位，多久之后才具备所有的知识？答案是十年。就是说你十年之后才有成功的机会。



## 法则十六 任何成功者都靠投资脑袋赚钱

- 我多年以前了解了这个道理，所以在  
我二十五岁的时候，我决定一年开始  
阅读三百到五百本书籍，我决定学习  
大量的资料。那一整年，我赚了十一  
万美金，但各位可能不知道：我投资  
了十万美金在学习上课进修，在我的  
脖子以上！



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/177134003111006161>