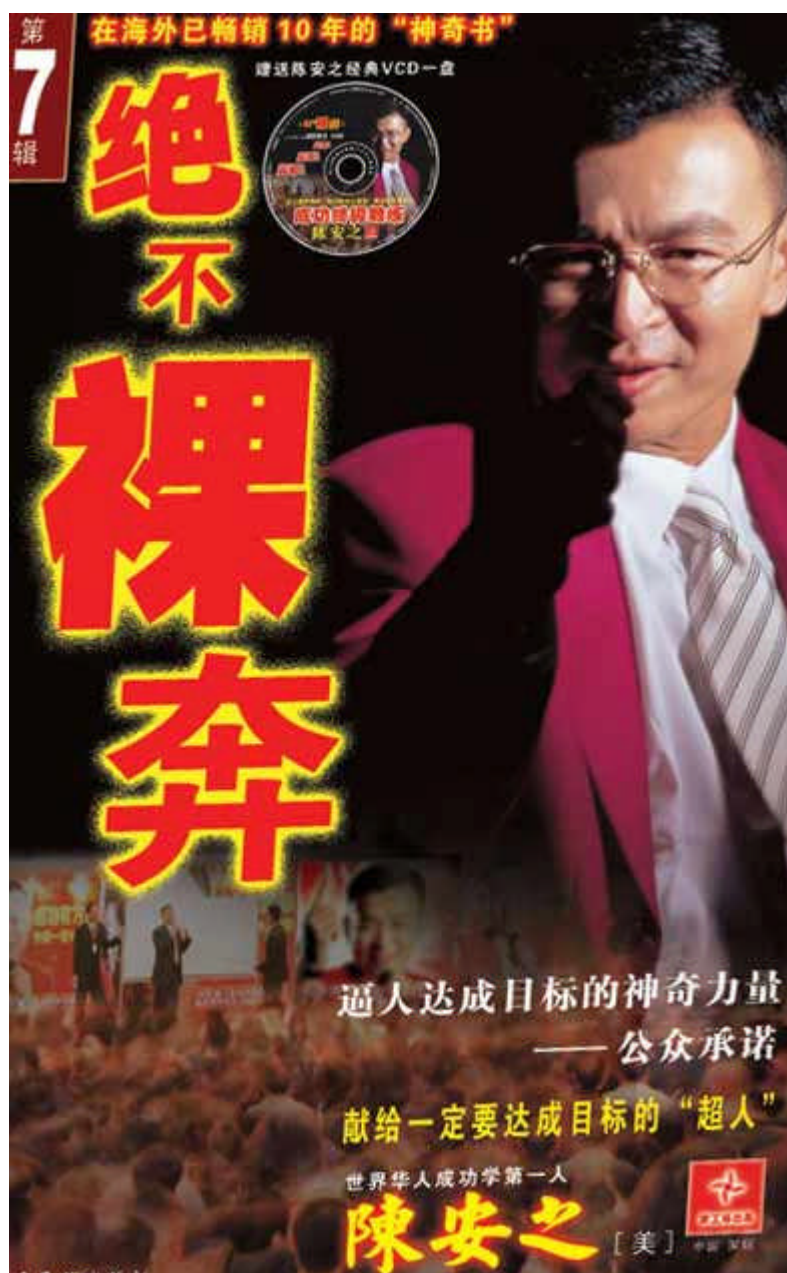


绝不裸奔

作者:陈安之 出版社:云南民族出版社



图书简介：“要第一，还是要裸奔？”时间管理其实就是生命管理，时间管理的重点在于如何分配时间，在于每一分每一秒都做最有生产力的事情，在更短的时间达成更多的目标。而达成目标的第一秘诀就是要有“一定要”的决心——绝不裸奔！这样你的潜能才可能被真正激发出来。你为什么还不成功？因为你还没有下定决心！！这是一部逼人达成目标的魔鬼力量，它将彻底改变你一生的命运！……

目录

- 第一部分：公众承诺——就没有戒不掉的烟
神奇的力量——追求快乐逃避痛苦
有多大的思想 才有多大的能量
“励志”是给人快乐“激励”是给人痛苦
成功者绝不给自己软弱的借口
梦工场人“一定要！”的决心
你只有一定要 才一定会得到
自序
企业第一人的精神：坚持！决心！（1）
企业第一人的精神：坚持！决心！（2）
如何快速实现人生目标
为使命而工作
成功一定有方法
命运是可以改变的
目标决定结果
成功永远属于马上行动的人
绝不下跪
- 第二部分：下定决心一定要才是成功的关键
成功者学习别人的经验
完全照成功者的方法来执行
为目标设立期限
粘贴“梦想板”
先解除实现目标的最大障碍
要有明确的计划
计划比目标还要重要
把目标切割
马上行动绝不拖延
控制你的电话时间
彻底实践每一个方法
- 第三部分：总裁为什么失声痛哭（1）
总裁为什么失声痛哭（2）
总裁为什么失声痛哭（3）
总裁为什么失声痛哭（4）
总裁为什么失声痛哭（5）
总裁为什么失声痛哭（6）
总裁为什么失声痛哭（7）
总裁为什么失声痛哭（8）
总裁为什么失声痛哭（9）
媒体评论
- 第四部分：成就感是被逼出来的
“一定要！”的威力
逼人成功的神奇力量

第一部分：公众承诺——就没有戒不掉的烟

我抽了近 20 年的香烟，只因树立了一个观念，在半小时中就戒掉了。

2002 年 12 月，陈安之老师的一个学生黄沙南来跟我分享上课的经验，她当时问我一句：你目前最想做的是什么？我说我很想把烟戒掉，第二想坚持每天锻炼身体半小时。

黄沙南当即用陈老师教的 NAC（神经链调整术）六大步骤帮我清理了一下我的核心问题在哪，必须要改变的关键按钮在哪。

- 1、抽烟的好处是什么？
 - 2、抽烟的坏处是什么？
 - 3、如果我不抽烟会有什么样的好处？
 - 4、如果我一旦抽烟有什么坏处？
 - 5、如果 10 年 20 年长期这样下去会有什么后果？
- ……我才发现再抽烟，将会有很大的难以回避的痛苦……

她当场说：王总，我最后归结为两点——第一，你的健康不代表你一个人，因为你是公司的董事长，一旦生病了，不是你一个人的问题，而是全公司这么多人的工资，这么多人发展的希望。

这么多人的青春献给了公司，如果你生病了，也许你的公司会瘫痪，也许整个公司的决策会失误，整个公司的工资水准会下降。如果你生了病以后，企业没有人来管，那你将怎么面对？

“我的生病并不代表我自己，我的生病代表全公司这么多人的前途。”黄讲师这一说，把我的责任感树立起来了：我从 2003 年 1 月 1 日起至今每天锻炼半小时，上班每天跑楼梯 1 楼至 13 楼，从未间断——这是第一个痛苦而产生的坚持。

第二个痛苦是关于我个人——为了照顾好事业，我直到现在近 40 岁还没敢要孩子，黄沙南问我要不要小孩，我说：“肯定要！”因为我感觉我跟太太是天作之合，连生理节律都是一样的，我们俩生出的孩子一定是天才，但因为要事业，不敢生孩子。

她说：“有太多抽烟的名人生的孩子是傻子，你知道吗？你如果明年想生孩子，那就从现在开始戒烟，除非你想生个傻子！”

这话太重了，使我不得不下定决心：我对天发誓——我再不抽烟了！

当时她还让我当着全公司的人承诺：如果再抽烟怎样？我当即向同事说了一句话：“如果我抽烟，我的孩子一定是傻子，还有就是如果谁看到我抽烟，公司每个人发双薪！”就这一句我对全公司发的誓言，烟瘾在一瞬间断掉了。

我直到现在，才深深地感到陈老师所惯用的“公众承诺”的神奇！

神奇的力量 ——追求快乐逃避痛苦

陈安之老师总在说一个理论：你要想达成一件事情，你想要执行完成一项工作，别忘了“人永远在追求快乐，永远在逃避痛苦”。而人逃避痛苦的压力与力量，要大于追求快乐的力量。

为什么有些人达不成目标？因为他没有令他产生足够快乐的兴奋点及产生痛苦的压力。要成功必须具备“一定要”去做的动力和决心——这就是达成目标的法则。

陈老师在 NAC 的课程上说：人真要达成目标，作为企业家，或者个人，一定不要忘记人性有两大最有力量“兴奋点”——“追求快乐！”——“逃避痛苦！”就是说人要完成一件事情，有两大动力兴奋点，一定要设计好：达成了会有多快乐！失败了会有多痛苦……

所以对于一个人，一个企业，你一旦非要达成目标，就要事先想好，此事有没有具备以上两大兴奋点——完不成什么任务，有什么惩罚？是要天打五雷轰？还是裸奔？

（“裸奔”是陈老师课程上最幽默的流行誓言，很多学员会面对陈老师承诺：“如果达不成目标，就在……地方裸奔……”而奇怪的是，凡是如此承诺的人 90%都是绝不裸奔——达成了目标）

有多大的思想 才有多大的能量

“承诺兑现！”是人类最高智慧与品格的精神象征。

中国人从小就很少受到信誉的教育，更少用制度来约束你一定要兑现承诺从而成为一种习惯，所以大量的人总在为失信找理由，总在为没有达成目标找充足的借口……

刚设立起一个目标，稍遇到一点困难就不能坚持了，只要随便找个理由就会轻易放弃……大量的人都是这样的，因为人要放弃是很容易的，随便找个理由都可以不干。干任何事都有两个面来检验你的智慧：“是坚持？还是放弃？”

就像万科的董事长王石说的：往往成功就是再坚持一下，等你登上高峰就无限风光，但你如果放弃太容易了，你就永远享受不到登山的快乐。

爱因斯坦有个伟大的相对论： $E = M C^2$

一个物质的能量（E）等于质量（M）乘以光速（C）的平方。我想这句话用在企业和个人人的“能量相对论”上也具有同样的规律：

“一个人能量的大小 = 他思想的质量 × 执行速度的平方。”

也就是说：一个人的能量有多大，关键看他的思想有多大的质量，再乘以执行速度的倍增量。

举例：

人的能量 = 8 的思想质量 × 0 的执行速度 = 0

= 8 的思想质量 × 3 的执行速度 = 72

所以一个人的能量，首先起决定作用的是思想的质量，但如果不行动，能量等于 0；

如果拥有大智大慧的思想后，只要行动那就是速度的平方……

所以陈安之老师反复提醒：“只学我的成功学——你不一定成功；你只有实践成功学——你才能成功！”

而如果没有正确的思想：

人的能量 = 0 的思想 × 1 万的行动速度 = 0

为了让更多的广大百姓理解成功学，梦工场董事会 2004 年拨出 50 万元征集一部成功偶像剧本的改编权——一剧之本值万金！

陈安之的成功学理念，处处体现着美国好莱坞英雄“偶像”的精神，谁能以陈安之成功学基本思想，来塑造中国式的英雄人物故事，我保证该编剧将一夜成名，因为梦工场会不惜投资上亿请张艺谋导片，成龙主演，陈安之扮演教练并担任成功励志语言和情节总顾问……

梦工场偶像剧

= 投资 50 万至 500 万元写剧本 × 投资 1000 万

至 1 亿给剧组加速

= 2 亿至 10 亿的票房

= 影响一代人的经典励志大片（奥斯卡奖）

由此公式看来，这 50 万的剧本改编权，太便宜了，陈安之的成功学真卖得太便宜了，因为获得一个正确的思想是无价的。如果一个人脑袋里的剧本无思想价值，再投一个亿都等于 0，如果是负数就将会是社会的灾难——一个不能明确目标与方向的司机，他车开得有多

快，就有多少浪费，甚至是灾难。

我过去每当情绪不好的时候，我就去看美国大片，看完后心情就会一下子好起来。

当我情绪不好，就去看世界名人传记，一看我的情绪就会昂扬起来了。为什么看传记能转变人的心情？

看了陈安之的书,听了陈安之的课后,我更坚定地要实现我大学时宣誓的一个梦想——拍一部能激励一代中国人奋进向上的英雄偶像励志片!

因为英雄般的成功故事曾激励了潜藏在我及朋友们体内的宝藏,大片和巨星一旦认定目标,就绝不放弃的英雄气概,正是我们当今伟大的中国要真正挖掘的精神!……

执着、守信是人类最伟大的精神！任何人一旦有了这样的精神，就可能无坚不摧！

只有伟大的思想才能激励一代人，才能行长远的路……

所以我今天借本书向公众承诺：“如果 2004 年 12 月 28 日，我王阳不能主持创作出《绝不裸奔》的‘成功励志偶像’剧本——我当众裸奔！”

“励志”是给人快乐 “激励”是给人痛苦

陈老师常说一个执行的守恒定律：达成巨大目标的背后往往有一个巨大的痛苦。

什么叫“励志”？励志是让人快乐——我做到什么，我将给自己什么奖励！励志就是当我完成这项任务后——我将会拿到多少钱。

什么叫“激励”？激励就是给你痛苦——我做不到什么，我将遭到什么惩罚！比如说：命令你在1分钟之内，把这大桶饭吃掉，如果没有激励，如果只是呼吁，一般1分钟肯定吃不完。但如果说：“你1分钟内吃不了这么多的饭和肉，就一枪把你毙了！”他肯定把它吃完。这就是激励的力量。

如果每人都发誓：“我一定要完成任务，否则就用这把枪把我毙了！”他肯定会完成。这就是“绝不裸奔”的原理。

“枪”往往是决定你一定要完成任务的动力，而我们大多数人的生太温柔，太善良，太容易算了，太容易放弃了，放弃已经成为普通老百姓的一种习惯，而真正的强者，真正的英雄，真正的成功者，他是绝不放弃的，一旦设立目标，没有任何人能够阻挡他，他一定会想尽一切办法去达成他的目标。

如果每一个人在接受任务时都能够承诺：“如果我不能完成……我就裸奔！如果我完不成目标……我将会被天打五雷轰！如果我完不成任务……我将会被枪毙！”那世上还有什么不可以做到的？

我研究过上千名做出非凡业绩的大成功者，他们都有这样的行为特征。

成功者绝不给自己软弱的借口

没有近距离接触过陈安之的人，永远不清楚他为什么每次演讲都让人震撼，为什么每次都这么轰动？由于我们梦工场是陈安之在中国大陆唯一的合伙人的缘故，我才能亲领，他的付出是多么令人不可思议，他的努力为常人所难以理解——他完全是用生命在演讲……

他当初在美国帮世界潜能激励大师安东尼·罗宾工作时，打不到一百通客户拜访电话就不让自己坐椅子，不让自己喝水，直到打到 100 通才能喝水，坐凳子。当陈老师教他的讲师和助理们也采用同样的方法工作时，才 20 多岁的大学应届毕业生也快速地一年就实现了买房的目标。

看着陈安之机构才 23 岁的讲师徐鹤宁也能买红色敞篷宝马时,我才明白为什么陈安之 21 岁开始在美国学习潜能开发成功学,27 岁就成为了亿万富翁的秘密——努力!超越一般人

的努力!!超越自己一切软弱的努力!!!

我现在才明白,为什么跟陈安之学了5年的特别助理王天仁会在2003年12月12日那天,对着全体梦工场人公众承诺:“如果2004年12月我不能为陈老师办到3000人的课,我将在深圳火车站旁边的罗湖商业城裸奔!”……

“因为我姓王,是由‘一’定要的决心!+‘一’定会成功!的字组成。”

……

那晚是梦工场人永生难忘的一夜,王天仁帮我们全体员工从晚上8点一直免费励志培训到了凌晨3点……被他的精神所感染的梦工场人也一定会帮助他“绝不裸奔!”

成功就是由痛苦和快乐同时压成的,但很多人没有学会在一场突如其来的痛苦中,产生力量,而一夜改变自己的人生。

今年中国企业家首次登珠峰,多少次教练说万科的董事长王石不能登峰顶,说他各方面都不具备,多次不让他登峰,几位专业的登山运动员都说:“算了,我听教练的,我不登了。”但是王石不同,因为毕竟王石是王石,王石是成功的企业家,他登上去了,他成功了,他用生命来实现他的承诺,用生命来完成了承诺,登上了世界第一峰——珠穆朗玛峰……王石面对挫折的那股不达目的誓不罢休的企业家精神,无意中一夜成为了“世界企业家第一人”。

如果我们全中国人都不习惯说“算了!”,不再轻易说“算了!”不习惯再找很多理由给失败找借口,多给自己一点压力,树立起“一定要完成任务的决心!”那么中国成为21世纪的世界强国是指日可待的事情!

如果每个企业,每个人都为信守承诺,可以发下毒誓,一旦设立目标不惜以生命的代价去一定要达成,如果中国人都有这样性格和这样的习惯时,中国一定是全世界最强大的国家,中国人一定是全世界最伟大的民族!

但如果中国人还是老为完不成目标找借口,那中国人到国外还是要被人看不起……

梦工场人“一定要!”的决心

我经常说:如果我再早20年听到陈老师的课程,看陈老师的书,我今天进步会更快!我看陈老师的书太晚!我学陈老师的课太晚!做陈老师所说的事太晚!

陈老师常说:“我一定要成功!我一定要让事业成功!!我一定要让家庭成功!!!而我不付出比一般人多,我不比一般人更努力,我怎样才能成功?”

上个月我花了15万元上了陈老师在香港的三天总裁特训班,逼使我再次下定了决心——“一定要成功!”

为了梦工场成功文化传播事业的发展,我回到深圳的第一件事,就是请来了一位超重量级的“总教练”。我说服了相识10年,挖脚挖了5年的朋友——被业界尊称为“保健品营销教父”的原太太药业常务副总单以山,请他加盟把梦工场做大!做上市!我和三川琴行的股东施智伟及陈安之,情愿把巨额股份让出来给单仁(单以山到梦工场后改名为单仁:“单仁做善事——传播成功思想!造福社会造福天下人!”)

单总上任第一把火:在深圳把陈安之的书堆得像山一样卖,亲自下市场并动用公安抓盗版,他一声怒吼把盗版者的胆都吓破了……单月销量翻了三倍。

单总将像过去统领“天霸表”、“太太口服液”、“三源美乳霜”遍布在全国各地的营销大军一样,搭建梦工场的“营销高速公路”——让造福社会的成功励志书籍、VCD、电视片与刊物能最快速地送达到渴望成功的亿万中国人手中。

当我们知道陈安之老师的价值观是凡事一定要“物超所值”时,我们对他的每部作品的封面包装,如果没有50幅以上设计稿来做对比,是绝对不能通过印刷的——为了找到每一

部作品准确的定位与宣传卖点，我们一定是召集公司营销中心、传媒中心、总经办等部门骨干 5 至 8 人，接连几天到几个月反复研讨、“头脑风暴”一句能让读者明白的话，一稿要反复修改几十遍……

陈老师是用生命去演讲，震撼了每一个听众，我们梦工场人同样是用生命发自内心地去创作、包装、推广、销售陈安之的每一部作品，也同样震撼了全国上千万的读者，也让陈老师及其亲朋也大喊意外“物超所值”！因梦工场一定要让陈安之成功！

因为陈安之是千年难遇的世界国宝级的天才！梦工场有责任和义务尽有限之力请来陈老师——为让每一个中国人都能学到“成功学”，为让每一个中国人都能了解到世界上还有更幸福的家庭，还有更卓越的事业，还有更健康的人生……激励每一个中国人更努力，更乐意付出，更有积极健康向上的心态……每一个中国人都成功了——那中国在 21 世纪必成为世界第一强国！

我们为了一定要成功，这个月我们把公司分为十大区域，把十大区域的经理分到全国十大可辐射周边的中心城市，用保健品的技巧去服务培训我们的经销商。为使他们能最快地得到总部的资讯，我们给每个人都配备了手提电脑……

由于《跟你的产品谈恋爱》这本书，我们的主编臧贤凯（2004 年改艺名为臧成）付出了很多工作之外的辛劳，花了心血去编这本书，结果得到了浪潮般的好评，成为了全国畅销书的前十名，也是全公司无记名投票，除了公司三大股东之外付出最多的人，公司董事会当即给臧主编封红包，送了首期高尔夫球场景观的花园房作为奖励。

.....

这就是我们梦工场公司“一定要”的决心，因为我们一定要把公司做到更大更强，所以我们迫不及待地付出！所以我们不断地向公众承诺：“绝不裸奔！”

要成功首先就要拿出决心来，那决心就是你敢付出多少？你有没有破釜沉舟的决心？你有没有不能完成目标，就去裸奔的决心？

陈老师把全世界顶级深奥的财富秘诀及法则，高度总结成简单易懂的“超级成功学”，句句箴言，需要反复去听，去悟，去实践，就终有达到成功彼岸的一天！

我自遇到陈安之老师后，我本人的生活质量与事业的前景发生了质的飞跃。在这里，向第一个给我推荐陈安之录音带的员工刘盖，致以终生的感谢！是你送我的这两盒陈安之宝典，让我走出了事业的低谷……

再次向疯狂英语李阳和畅销书作家苑云，表示终生的感激！是你们告诉了我陈安之的课程，让我的事业和人生从此开始改变！

更感激公司创始股东施智伟和公司的传媒总监毛毛也是我的太太，是你们的大智大慧和无私的帮助与支持奉献，才有了今天这场包装陈安之，推广成功学的公德事业……成功需要拍档，英雄的背后一定有看不见的拍档在给力，给胆，给油，给刹车，否则你一定一事无成！

感谢我所幸遇的知音、生命中的贵人！是你们让我把工作兴趣变成了责任和使命……

你只有一定要 才一定会得到

今生让我学到最震撼的观念是——

陈老师说：“你为什么不成功？因为你没有下定决心！”

“你为什么还不成功？因为你还没有下定决心！！”

“你为什么直到现在还没有成功？”

“因为你直到现在还没有下定决心！！！”

我常想如果我再早 20 年学到这句话，做到这句话，那我会少浪费 20 年光阴，多用足这 20 年的光阴……

我请单总合伙经营事业，我请了他整整5年，那为什么我前5年每年都不能成功请他一块来合作？因为我前5年并没有下定“一定要”的决心！

我上大学时曾发誓，要拍出震撼人心并激励一代人的影视片，15年过去了我好像忘了我过去的梦，直到碰到陈安之老师，他问我：“你还要再等15年吗？”我才开始去做了现在这份哪怕不给我工资，也会拼命去干的——文化影视产业……

陈老师的特别助理王天仁公众承诺：如果他不能在2004年12月28日陈安之生日这个月，为陈老师办三千人以上的课程，他将在深圳的罗湖商业城裸奔。

那我们梦工场人，包括所有喜欢成功学的人，自当有义务，有责任让我们的天仁(SKY)，不要裸奔！

因为我们在做最有意义，最有价值——积公德的伟大事业！

我坚信2004年12月

——王天仁一定：“绝不裸奔！”

梦工场董事长 王 阳

2003年12月28日于深圳梦工场

第一部分：自序

成功有很多方法，当然成功也一定是有秘诀的。我大概可以追述一下我过去的背景。从五六岁的时候，我就立志一定要成功，然而成功的定义是什么，成功到底是如何达成的，我一点概念都没有。十几岁到美国当小留学生，在当时，经常到了清晨两三点还在阅读一些书籍、杂志，只为了探索成功的秘诀以及成功的方法。

16岁时开始打工，从16岁到21岁这整整5年当中，我大概换了18种各式各样的行业，做过很多推销的工作，而从17岁开始，就陆陆续续上了：潜能开发、目标设定、时间管理、人际关系学、领导力等类型的课程。

当我上了这四五年的课程，并经过这么多工作的更换及历练后，在我21岁时，发现银行存款簿上面的数字竟然写着零。我看到这个数字时，觉得非常惊讶，没有办法想像自己花了这么多时间、研究这么多东西、上了这么多课程，还是得到这样的结果。

就在那时候，我人生出现了一个转折点。我看到一本书，中文版叫《激发心灵潜力》，是我的启蒙老师安东尼·罗宾写的。看了这本书之后，我非常地震撼，因为作者非常年轻，只有27岁，那时候他是世界第二名的演说家，一天的演讲费高达4万美金左右。我想，假如我有一天也可以赚4万美金那该有多好，为什么不是我呢？为什么是他？

后来我去上安东尼·罗宾的课程，陆陆续续上了一些之后，对我整个思想和人生观有非常重大的改变。我想，要成功就是要去帮助成功者工作，于是，我就去应征课程推广的工作，那时约有85位应征者，结果我是惟一被录取的，而且我是东方人，只有21岁，我心里想：“真是不可思议，这么多有智慧、有经验、年龄比我长的人，他们竟然没有被录取！”后来我问安东尼·罗宾公司的业务总经理：“为什么你录取我呢？”他说：“因为只有你一个人看起来很想要成功，而且只有你一个人决定你一定要成功，其他的人都只是有兴趣要成功而已。”于是我了解成功的第一个秘诀就是要下定决心。当一个人决定一定要的时候，他的潜能才可以真正被激发出来。

企业第一人的精神：坚持！决心！（1）

有什么办法能帮助企业达到成功？——就从下定决心的那一刻开始！

深圳万科集团董事长王石是目前登上珠峰年龄最大的中国人，也是中国500大企业中的，

第一个登上珠峰的企业家，他为什么能做到？

王石在登山途中一定感触非常多。爬到顶峰一定要确立目标，一定要做详细计划，一定要做很多准备，经营企业也是一样的道理，凡事要做充分准备，要做详细计划，所以王石透过登峰，也一定是在体验企业成功的真正关键，不断在感悟思考企业如何才能做到更好的道理。

运动家的精神就是永不放弃，在运动中锻炼耐力、持久力、毅力，因为运动一定要专心，一定要比别人更努力，一定要坚持到底，才一定会达成目标。

什么是成功的企业家？他一定有绝不放弃的性格特质。做企业能放弃吗？当别人对你没有信心的时候，谁对你有信心？——自己！当别人不给你打气的时候，谁给你加油打气？——自己！

“我才是最好的！我才是最棒的！我一定要成功！我一定要挑战成功！决心是成功的开始！……”我想王石一定在心里会这样说！这就是王石的成功秘诀：因为王石发誓一定要达成目标——所以他达成了！

因为王石许下了一定要登上珠峰的公众承诺，他成功了。这就是成功企业第一人的精神：坚持！决心！

是什么创造了中国企业第一人？

其实当初王石差点失去了登顶的机会。教练看到他当时的体力状况，劝他放弃。但他们不了解一个成功企业家的态度和决心，今天遇到王石了，他就要挑战人类的极限！有的人下去了，他没有下去；别人对他没信心，他依然对自己有信心。他不下去，一定要成功，结果王石他登上去了，由此也创造了中国企业第一人！

什么是一定要的决心？

万科集团董事长王石，用自己的生命挑战了人类的极限。他用自己的行动，在做企业的标杆。他不只是为自己，不只是为万科，他是在为中国的企业树立一种精神。他想让中国的企业知道，只有下定决心一定要，透过公众承诺，透过“绝不裸奔”——这样一定要达成目标的决心，才能更往上提升，让中国的中小企业变成大企业，让中国的大企业变成世界 500 大企业，成为我们中国的骄傲，让中国成为伟大的国家，让我们中国人为当一个中国人而骄傲！

由此我同样能联想到他经营企业的时候，也一定是下定决心的，也一定凡事要达成目标才肯罢休的，因为坚持是一种习惯，成功也是一种习惯。

万科有没有达成目标的决心？

一定有！为什么万科集团是万科集团，王石是王石，因为每一个万科人都有一定要达成目标的决心！这也是王石成为中国企业第一人真正的成功关键——因为他做到了别人做不到的事，不敢做的事，不愿意做的事！

就像陈安之老师常说的：“人的潜能是无限的，你永远不知道你的潜能极限在哪里！”

2003. 12. 28

（注：珠穆朗玛峰，曾经是一个王石要当做句号的地方。7 年前，医生诊断他下半生有可能瘫痪，王石要在能走路的时候圆一个梦：去珠峰。但没有想到，这却是一个开始。在珠峰，他树立了登山的目标，此后，他攀登了青海海拔 6178 米的玉珠峰、海拔 7546 米的慕士塔格、海拔 7143 米的章子峰、海拔 5895 米的非洲最高峰乞力马扎罗、海拔 6194 米的北美洲最高峰麦金利，2003 年 5 月，登上海拔 8848 米的珠穆朗玛峰。）

绝不裸奔！

绝不裸奔！！

绝不裸奔!!!

徐嘉庆

徐嘉庆，曾经是一个很内向、很自卑、不爱讲话的年轻人，自从参加了陈安之老师的“超级讲师班”，并且在 200 多名学员的演讲比赛中获得第一名，他的一生彻底改变了！这么大的突破，是什么原因呢？嘉庆只说一句话——绝不裸奔！

企业第一人的精神：坚持！决心！（2）

陈安之老师是亚洲第一名的演说家，每年都有成千上万的人向陈老师学习演讲。为了让学员得到最好的课堂效果，他专门设立了一个奖杯，奖励第一名的学员。

每个人都想拿到奖杯。在那次演讲比赛中，当陈老师问谁想成为第一名时，大家都争先恐后地说“我”、“我”、“我”……陈老师接着又问，如果拿不了第一名怎么办？有人说“拿第二名”，有人说“下次努力”，有人说“两天不吃饭”……每个人的决心都不一样。

当陈老师问我时，我向大家公众承诺道：“如果我拿不了第一名，我去广州火车东站裸奔！”台下一片哗然。有人说我神经病，有人骂我是疯子。当时我就下定决心，誓在必得第一名。结果经过努力，我最终成为了第一名——没有裸奔。

陈安之老师说：成功者之所以成功，就是因为他们愿做三件事——第一是别人不愿做的事，第二是别人不敢做的事，第三是别人做不到的事。要成功要突破自我，就一定要下定决心，问问自己，许下承诺没有？

我第二次许下承诺是在 2003 年 12 月 20 日，在陈安之老师“超级成功学”课程上，我向 1000 多个学员公众承诺：在 2004 年 11 月 22 日送老婆一个生日礼物——1200 平米的城堡；若达不成目标，将在广州火车东站裸奔！对于我来说，这又是一个新的目标，也是一次新的挑战！

为什么每次达成目标之前要承诺？因为承诺可以使自己敢于承担责任；因为承诺可以让自己断绝后路；因为承诺可以使自己全力以赴。承诺是激励自己的最好方法……

为什么要买城堡？因为它是明确而且具体的目标。住城堡是顶级成功人士的象征，住城堡有极大的意义。第一，可以借助城堡的高标准，提升自己能力；一旦实现，既超越了自己，又突破了极限。第二，一般人先看到别人成功，才相信自己也可以成功；而真正成功者是先相信自己可以成功，再努力达成目标；当我实现这个目标，可以示范来激励更多人，让他人相信自己。第三，陈安之老师成功的秘诀在于团队精神，通过自己的努力实现目标，可以帮助团队达成团队目标，成为公司最有价值的员工。最后，还可以让父母家人过上高品质的生活。

为什么要承诺：“裸奔”？因为陈老师告诉我们：人的行为分两种，一种是追求快乐，一种是逃离痛苦。一个人之所以不够成功，是因为行动力不够好；行动力不够好，是因为痛苦不够多。

所以“裸奔”是一种痛苦，也是一种激励。

所以要成功，就——绝不裸奔！

当这本书发行的时候，会有几十万上百万的人看到，会有很多人嘲笑我，也会有很多人鼓励我，但不管怎样，对我都是一种激励！

我相信陈老师所说：成功者先相信，后看见，目标决定策略，只要精神不滑坡，方法总比困难多……

我相信我“绝不裸奔”的目标誓必达成！

如何快速实现人生目标

陈安之老师的目标设定方法，让我在短短的一年内实现了三个目标：第一，成为陈安之

训练机构销售冠军并创下亚洲最高销售记录；第二，带着 2000 元来到广州创业，短短 6 个月的时间把父母接到广州，送给他们一套 100 万的房子；第三，一年内自己拥有一辆红色敞篷宝马 330CI。

初入陈安之机构第一天，就遇到演讲比赛。能够加入机构的都是演讲高手、销售专家，但我还不懂如何演讲，在比赛中竟获得倒数第一名，我的名字被贴在墙上的大白纸上。

看着海报，我彻夜未眠，下定决心一定要雪耻，一定要成为公司第一名讲师，而且要持续第一。

设定这样的目标之后，我每天应用陈老师讲的方法，坚持写自己的目标 10 遍：“徐鹤宁第一名！”、“徐鹤宁第一名！”当遇到困难、不想前进、准备放弃时，我就开始写“徐鹤宁第一名”。别人每天讲一场，我每天讲三场，这样我工作一个月，就等于别人工作三个月。

方法虽然有了，却不容易坚持，我还是用陈老师教的方法，每天不断地自我确认，增强自信心。终于，到了下一次演讲比赛的时候，我真的成了公司的第一名。第二个月继续努力，又是第一名。同时，我的业绩也成为公司的佼佼者，从那以后，每个月都是第一名，成为了习惯。我终于成为了机构的首席讲师，并激励更多的人走向成功。

陈老师对我们说，要教别人成功，首先必须自己先成功，要做出成绩来才能激励更多的人。

跟其他孩子一样，我非常孝顺父母，我希望早日把父母接到广州。当初来广州身上只带 2000 元，除交房费，也没剩几百元，自己过不好，又怎么让父母过上好生活？成功不能等，孝顺父母更不能等，我给自己设定目标，一年内一定要给父母买一套最漂亮的房子，把他们接过来过高品质的生活。当时一套高档住宅需要 100 多万，对我来讲是个梦想。我是如何把梦想变成目标，如何把目标变成现实呢？——使用陈老师教的应用“梦想板”，使目标视觉化。

我当时到广州最好的楼盘要了一张海报，贴在我 10 平米大的小房子里，天天看。接着，我把大目标分解成每天的小目标，把房款按时间分解成每月应存多少钱，把每月存款变成每天收入，把每天收入又变成成交多少顾客。因为大成就就是小成就的累积，每天小目标实现，大目标铁定实现。因为自己的努力，更主要的是老师正确的指导，我不到 6 个月就实现了给父母买房这个目标。那个梦想板现在还在我家里。

随着业务繁忙，演讲增多，我需要一辆车来减少路途时间。还是运用陈老师的方法，我把一个红色宝马跑车的海报贴在家里，时刻提醒自己加倍努力。不到一年，我开上了宝马。

这一切的实现，我从内心感谢陈老师的方法让我实现梦想。真的，成功很简单，只要方法正确，踏着陈老师的脚步，你就会快速实现自己的目标。

为使命而工作

有一天我去演讲，遇到一个平安保险的女孩，她来深圳刚刚两个星期。当时现场有很多人报名参加陈安之老师的课程，这个女孩很羡慕，她说自己也很想改变，可是没有钱。

那天我已经连续讲了几场，很累了，可是我还是决定要帮她。

我跟她讲陈老师的故事，讲了陈老师怎样借钱上安东尼·罗宾的课程，讲了陈老师一定要的决心。那个女孩说，“我知道了，您等我半小时好吗？”然后马上冲了出去。

不到 1 个小时以后，她带着两千元现金（当时的学费）回来了。她原来借钱借不到，她这次向一个人借 100 元，一个人借 100，几十人帮她凑齐了 2000 元。她跟每个人说自己的未来和希望，跟每个人谈她一定要改变，她说这是她的使命。女孩把学费借到了。

不出三个月，她谈成了一笔 50 万的保单，为自己一次赚取了 10 多万的佣金。

其实，在一般情况下，那天她没钱，我也就不用跟她再沟通了，可是她一定要的决心感染了我，也因为陈老师天天跟我们讲的要为使命而工作。

在 2001 年的时候，我真正结识了陈安之老师。当时，我就在想，为什么陈老师这么年轻，就有如此难以想象的成就，竟然是世界华人成功学第一人，亚洲成功学创始人。可是，我也挺年轻的，怎么是一个如此平凡的人？当时的我，每天工作也很忙碌，却非常茫然！

后来在一次课程现场，陈老师当着几百名的学员，告诉我们：真正的成功者是为使命而工作的！他一生只有一个目标，那就是在最短的时间帮助最多的人成功，助我们中国在未来的 21 世纪成为世界第一强国！

就在那一刻，我才知道什么叫“用生命去演讲”。我们用全力以赴的演讲，用我们的观念，去感染每一个人，改变每一个人，帮他们过上与众不同的人生。

因为使命，为我们带来无穷无尽的动力；因为使命，那个女孩改变了自己的人生。从今天开始，想一想你工作的价值是什么，你的使命又是什么，当你想到这点时，我坚信你的工作会信心百倍，意想不到的结果也会出现。

所以我呼吁，让我们大家一起来努力，让我们在世界的舞台上，让我们在世界的殿堂里，让我们在世界的历史中，留下永恒的足迹、辉煌，因为我们都是中国人！

我再一次衷心、衷心地感谢，我一生当中的恩师、贵人——陈安之，陈老师。

成功一定有方法

在 2000 年 8 月，我在大连有幸学习到恩师陈安之老师的课程，就此彻底改变了我的人生。

当时，我在一家外资公司做大连分公司的经理，带动 30 几位业务人员开发市场。在一次业务考核评比中，我们大连分公司虽然很努力，但排名却是全国倒数第四名，我觉得很不甘心，也很委屈，更多的是困惑。为什么每个人都这么努力，却依然达不到我们的目标，得不到我们想要的结果呢？

在当时的状况下，我一时之间不知该如何调整自己，调整团队。是该继续努力还是该换个环境？就在我犹豫不决时，我的朋友推荐我上陈老师的课，在课程中我终于明白我要如何去做！

陈老师说：“成功等于达成目标，其他都是这句话的注解”。每个人的目标都不一样，但老师说，就算一年中有十个目标，也要找出一个“核心目标”，即这个目标达成，其他所有的目标也都跟着达成；并且还告诉我们，目标明确就是力量；还有设定了目标后，要许下“公众承诺”——达成要如何奖励自己，没达成要如何惩罚自己，接受公众的监督；还要列出详细的计划确保目标达成，并且要有坚定的信念，做好时间管理……

学到以上这么多成功的关键，我真的太兴奋了，在课程现场就列出了 2001 年的十大目标，并找出核心目标：一定要做全国的第一名，因为只有这样才能完成其他的目标，比如给我父母买房子，带他们旅游等等，并且我当全场四百多学员第一次许下公众承诺：达成目标奖励自己一部新款手机，达不成罚自己半年不许见女儿。

回去后我们运用老师教的方法、技巧，不断调整自己的状态，坚信目标一定能达成！九个月半月后，我们终于做到了全国第一名！我的工资收入倍增九倍，由原先的 3000 元/月倍增至 28000 元/月，并且我也兑现了对我父母的承诺，即一年中让他们住进了梦寐以求的新房子，也达成了很多以前我只是想想而已的目标！

从那以后，在我的工作中，我已经可以灵活地运用这些方法了，它使我目标更明确，计划更详细，行动更积极，信心更坚定，时间管理更科学。我在实现目标的过程中体现出价值，也带给身边更多渴望成功的朋友一些信心。

目前，我在深圳已拥有自驾车，生活水准也逐日提升，人际关系也越来越好，整个人生进入良性循环之中。为此，我发自内心深深地感谢我的恩师——陈安之老师，我也希望各位读者能认真阅读这本书，并细细体会，不断实践，相信这套方法改变我年轻的生命，它同样也可以改变你的生命！

“对自己的生命百分之百负责任！”从现在开始，相信你的人生已经与众不同！

命运是可以改变的

我在 18 岁时，就走出大山到外面打工供我哥哥读大学，初次接触到一些成功人士，我问他们，如何在未来像你一样富有？他们告诉我：“要努力工作！”

后来我发现我哥哥毕业之后，从事推销工作一个月的收入，竟然是我四年努力工作的总和，这时我就毫不犹豫地选择了推销工作。而在这个过程中，我碰到了许多困难与挑战，经过两个月的努力奋斗竟然业绩为零。这时我的朋友和家人都告诉我，我只有初中的学历和专业知识，不可能从事推销工作。在我就要选择放弃的时候，我的经理告诉我一句话：当你没有借口的那一刻，就是你选择成功的开始！后来我发现自己借口太多了，结果在第三个月我开始大量拜访客户，当月销售业绩竟然一跃成为几十名业务员当中的第一名。

在一次偶然的机会，通过朋友介绍，有幸参加了我的启蒙老师陈安之先生在中国大陆首期的超级成功学课程，陈老师重新点燃我对成功的欲望。

他说：“成功不靠学历、不靠年龄、不靠家庭背景，而是靠你的意愿和决心。凡事你下定决心，就一定能做到第一！”

所以在课程的现场，我就下定决心一定要做到我们行业的第一名。

当两天课程结束，我回到工作岗位，经过一段时间的努力工作，我的同事都发现我变得更积极了，发现我更快乐了，发现我更喜欢帮助别人，而且行动力大增。经过陈安之老师的指点，我每天花 75% 的时间开发顾客，25% 的时间去服务顾客，我的工作效率提升了几倍以上，也就导致我在当月的业绩真正就成为了我们集团的销售总冠军。由于我的改变影响了公司的其他业务同事，我们分公司也成为全集团成长最快的团队。

生命是那样的宝贵，时间是那样的珍贵，现在我几乎以重生的心态来享受每一天。今天的我已经成为了陈安之机构的十大金牌讲师之一，每次站在讲台上，耳边都会回响着陈老师时常叮嘱我们的一句话：用爱心做事业，用感恩的心做人！

目标决定结果

高中毕业后，我来到一家电脑公司做勤杂工，月工资 200 元，干了近一年时间没有任何起色。那个时候我只有 19 岁，不知道自己的人生目标到底是什么。

1993 年，我遇到了人生第一位启蒙老师。他个人销售业绩非常好，他的培训让我树立了人生第一个目标——一定要像他一样，做到公司的业务顶尖。在两年中，我从勤杂员做到了业务经理。

在做了近十年的销售之后，我有了房子、车子，生活条件优越了，但人生的目标又一次变得模糊。我不知道自己到底是为了什么而工作。

幸运的是，2001 年我上了陈安之老师的两天课程，我心中的巨人被唤醒了！它像一座巨大的火山要喷发出来一样。当时我给自己订下一个目标，一定要成为机构的一名讲师。

当时有几十个人同时竞赛面试，只有成为团队第一名的人才能正式进入机构。我刚从东北到深圳，没有公司的名片，没有固定的电话，没有公司的资料，没有固定的住址，没有朋友，还要照顾刚刚流产的妻子，但为了实现成为第一名的目标，我一天拜访陌生客户几十位，

每天都迎着朝阳而出，顶着明月而归。

5月份的深圳，烈日炎炎，我穿着西服、打着领带挨个到公司拜访。我把深圳的赛格广场从楼顶扫到楼底，有时一天只吃一顿饭，到最后身上的钱所剩无几了，还在坚持。妻子说，你到底是为了什么？我说，陈老师说过，成功者绝不放弃，放弃者绝不成功。说完这句话，我的眼泪流了下来，我对不起妻子，一定要达成自己的目标，不再让她跟着受那么多的苦。

终于功夫不负有心人，我成为陈安之训练机构第一个以陌生拜访的服务助理进入机构的讲师，并且打破了机构的一项记录。

成为讲师以后，我以陈老师说的“以最短的时间帮助最多的人成功……”为人生目标进行演讲。我帮助一些企业老板重新调整人员，使公司销售额提升；我帮助很多业务员业绩倍增，收入增加；我自己也成为机构第一个带上劳力士表的人，现在我又买了一辆车子，刚出生的儿子给我带来许多欢笑。

啊，生活原来是这么美好！

成功永远属于马上行动的人

2001年6月，我来到深圳和朋友一起开公司，结果合作不到一年的时间，竟然被合伙人骗了近100万，连公司也快没有了。在心情极度沮丧、一筹莫展的时候，一位朋友告诉我，世界华人成功学第一人陈安之老师即将来深圳举办超级成功学的演讲，或许可以帮到我。

我怀着半信半疑的心理参加了两天的课程，想不到就是这次的课程让我获得了重生，找回了自信，找到了成功的秘诀。

上完课后，我回到公司立刻运用陈老师教的方法，和所有的员工共同努力，在短短的一个月时间里，将公司的业绩翻了三番！我知道只有不断地学习，才可以更好地经营自己的事业，所以只要陈老师在深圳开课，我都会去。我连续上了13次陈老师的课程！

2003年3月份的时候，我公司一位同事不幸患上癌症，幸运的是他上了陈老师三次课程，用“凡事看正面！过去不等于未来！我是超人，我无所不能……”的积极心态，面对挑战毫不畏惧。在我和陈老师的助教以及所有同事朋友的帮助下，他在做完肿瘤摘除手术一个月后就完全恢复了健康，重新回到工作岗位上！奇迹就在我身边发生了！

发生这件事情后，我思考了很长的时间：上陈老师的课程，运用这些成功的信念，不但可以让每一个人事业更成功，家庭更幸福，竟然连癌症都可以战胜，激发出一个人超级无限的潜能，那还有什么困难和障碍克服不了的呢？

我非常的幸运，连续荣获陈安之老师课程“超级成功学”、“超级NAC说服力”的总冠军，成为机构惟一不需要陈老师亲自面试就被录取的讲师。我已下定决心：一定要成为本公司最有价值的员工！以帮助最多人成功为我人生最大的快乐！

绝不下跪

2002年1月2日、3日，我参加了陈安之老师在苏州举办的“中国首届超级成功训练营”，并带领自己的团队，夺得了总冠军。那次训练营让我深切地感受到了什么是潜能的力量，什么是一定要成功的决心，以及如何全力以赴达成目标。

当天现场有300个学员，分成十个队，课程开始时，我在火爆的竞争中当上了第九队的队长。我们把团队的士气和凝聚力激发到点巅峰状态，眼睛开始盯紧了冠军奖杯。

陈老师给我们一个目标，就是成为第一名，获得总冠军。在讲台上，摆着十个奖杯。其中八个，是八个项目的冠军奖杯，每个项目一个，每个组都有机会去争取。另外一个总冠军奖杯，哪一组得的项目冠军奖杯最多，谁就是总冠军。还有一个个人MVP（最有价值队员）

冠军奖杯。十个闪闪发光的奖杯，吸引着每一个学员。

这个时候挑战来了！

当上队长的每个人，要带领自己团队的成员集体上台做出公众承诺：如果达成目标，给自己和团队的每一个人什么奖励？如果达不成目标，给自己什么惩罚？

在现场呢，我对着所有人的面做出了我的公众承诺：

“如果达成目标得到总冠军，我奖励给我的每一个队员一个团队总冠军奖杯。”“如果达不成目标得不到总冠军，我就在现场的讲台上跪两小时。”

比赛开始了，十个队展开了十个奖杯的争夺。我带领九队每一个队员全力以赴地拼搏，坚持到课程的最后关头，最终迎来了让我终生难忘的时候——我们赢得了总冠军，总共得到了十个奖杯中最重要的六个奖杯！陈安之老师说我们创造了一个伟大的奇迹，全场所有人给我们热烈掌声持续了 30 分钟以上。

那一刻，我知道了一个人、一个团队真正成功的秘诀就是——“公众承诺的力量”。

因为我告诉我自己和团队的每一个人，我们绝不让自己下跪，绝对不能输，一定要得总冠军！

YES I CAN! YES I CAN! YES I CAN! YES I CAN! YES I CAN! YES I CAN! YES I CAN!

成功来自于公众承诺，当你对很多人大胆地讲出你的目标，为了兑现承诺，为了做到言行一致，为了成功，我们就必须凡事做到全力以赴，用生命去争取，那么，就没有我们做不到的事!!! 祝每一位看这本书的人都下定决心达成自己任何的目标！让自己美梦成真!!

第二部分：下定决心一定要才是成功的关键

安之说：1

下定决心一定要才是成功的关键

我时常听到很多人说：“陈老师，我想减肥。”

“你想多久了？”

“想了好久了。”

“成功了没有？”

“没有。”

“那是因为你只是想要而不是一定要。”我告诉他真正的原因。

很多人想戒烟，想了很久却没有戒，因为他都只是想，事实上想是不够的，必须下定决心付出行动。下定决心一定要，才是成功的关键，也是成功的起始点。

所以不管你现在的处境如何，你都必须下定决心。这样一个必胜的心态，会使你采取更积极的行动，当你犯错的时候，你知道如何立刻调整来做改善，直到达成目标为止。这样的一个决心和意念便会帮助你成功，胜过我教你的任何一个方法。

我个人之所以在 29 岁就可以达到一个不错的境界，不但出版了我的第一本书《自己就是一座宝藏》，且在 1 个月内就上了畅销书排行榜冠军，而且在国内，我开的一些有关成功的课程虽然收费都很昂贵，但是还是有许多人愿意来上课、来支持。这些都是因为我在十几二十岁的时候下定了一个决心，一定要坚持到底，直到实现梦想为止。这样的一个决心及企图心，导致我今天不但可以做自己喜欢做的工作，还能同时帮助别人成长，并把我自己的成功经验分享给有需要的人。几乎任何我想做的事情我都可以做到。

安之说：2

成功等于目标，其他都是这句话的注解

问：陈老师，现代人都很想要成功，我不晓得何谓成功，您个人对成功的定义是什么？

答：每一个人都想要成功，只是对成功的定义不一样。我个人研究成功学近 17 年，最

近这3年平均每年看400-600本书籍，一年有时候投资在学习上超过300万元以上。甚至飞到国外见世界最顶尖的大师，跟他们做朋友、交往，问他们成功的秘诀到底是什么，以及他们对成功的定义。

记得有一次在一个研讨会听到潜能大师博恩·崔西说：“成功等于目标，其他都是这句话的注解。”我整个人豁然开朗，因为我研究成功的方法这么久，可是从来没有人告诉我一个非常好的成功定义。

“成功等于目标，其他都是这句话的注解。”不管你的目标是要赚很多钱、要成为顶尖的销售员、要做一个好母亲、做一个称职的主管，或是成为一个企业家、一个慈善家，这些都是可以设定成为你的目标的。甚至还听到有些人说，他只要每天早上起床，人站在地上而不是在地下，那么他就成功了。

安之说：3

让自己每天进步1%

成功的定义随便你怎么下，当你下定义的时候，你就有了一个目标准备要达成，当你可以预见你的目标，每天不断地改善你自己，让自己每天进步1%甚至2%的话，成功是迟早的事情。同时我必须提醒大家，成功是一个过程，并不是一个结果。每当我们在追求成功的时候，必须晓得如何去享受过程。

就像我有的时候一个月要讲十几天的演讲，或许当你在看这本书的时候，我可能正在某一个地方做演讲或分享，十分地忙碌，且时常赶场。有些人会问：“陈老师你怎么受得了？”事实上我把每一次演讲都当成一次旅行——是一种休闲活动。当我这么想的时候，就很乐意去做分享，因为我觉得这是我想要的。

成功者学习别人的经验

成功者学习别人的经验，一般人学习自己的经验

问：陈老师，您这么年轻又这么成功，进步的速度好像比别人快很多，不晓得您个人是如何做到这一点的？如何让您自己在这么短的时间就这么成功？

答：假设成功真的有秘诀的话，那就是要学习别人的经验，也就是说，用已经证明有效的方法来帮助我们自己成功。我发现很多人之所以没有成功，是因为他们没有学习别人的经验，都在用自己的经验，然而，一般人通常没什么成功的经验，有的话也不一定是最好的成功方法和经验。

成功者学习别人的经验，一般人学习自己的经验。我刚刚提到一般人通常没什么成功经验，所以最成功的人士，都是在学习其他成功人士的经验和方法。只要你能够了解成功的人做哪些事情、采取哪些行动，只要跟他们做同样的事情，你就一定可以成功。

安之说：5

只有第一名可以教你如何成为第一名

事实上，有很多人认为你只要学习成功者的想法、拥有成功者的特质和态度这样就可以成功了。这些都很好，但是我觉得还不够。假设你不做成功者做的事情，你要成功这是不可能的，因为一个人的成就取决于他的行动，只有行动才会让你成功。所以我们千万要仔细研究全世界最成功的人士到底每天在做什么，他每天跟你做哪些不一样的事情，他如何管理自己的时间，他如何分配资源，他如何在最短的时间之内达成目标。

我个人成长的方式有以下几种：第一种，跟世界级的人物交朋友，跟他们学习。我时常提到一个观念，只有第一名可以教你如何成为第一名，第二名他只能分享第二名的经验，毕竟他不是第一名。第一名跟第二名可能只有一点点的差别，可是这一点点的差别十年、二十年之后相差就可能是十万八千里。所以每一点都需要掌握，每一个关键都需要重视。

我个人认为最重要、最重要的成功秘诀就是跟世界一流的人物学习，因为只有他们知道如何快速地激发自我的潜能，我们可以借由他们成功的经验以及他们过去几十年来积累的智慧，帮助我们自己避免犯一些错误，减少摸索的时间，快速达成我们的目标。这是我个人成功以及我个人学习最重要、最重要的方式。

假设你今天看了这本书什么都没有学到，你只需要记住一点，你要成功，就必须跟成功者在一起；你要成为顶尖人物就必须跟顶尖人士在一起；你想要成为音乐家，就必须跟音乐家做朋友；你想要成为运动员，你必须跟顶尖的运动员在一起。因为物以类聚，这个道理长久不变。只要你能进入那个环境，跟他们学习，照着他们的方法，采取同样的行动，你一定可以达成你要的结果。

安之说：6

学习需要有计划

问：陈老师您在演讲的过程当中，不断地提到您个人每天持续追求进步。我也发现现在的人愈来愈喜欢追求个人的成长，但是，怎样才能够做最有效率的进修？一般人应该从何处着手，对他们比较有帮助？

答：关于这个问题，我个人也是摸索了非常久。因为几乎很少有课程是教别人如何去学习，所以我个人大概也摸索了十年的时间，才发现学习事实上是需要有计划的。

大部分的人学习是没有计划的，有人跟他讲某本书非常好，他就赶快去买一本来看。看了的确是有帮助，但可能不是他现在所需要的资讯，所以无法立竿见影。一般人的资源和时间又是很有限，当他看的书籍或是上的课程没有办法立刻帮助他产生效果，事实上他便是在浪费自己的时间和金钱，这样的学习效果是有限的。

过去3年内我平均一年阅读400-600本书籍，事实上这是经过规划的。譬如我今年要达成某一个目标，那我会问我自己，为了要达成这个目标，我需要具备哪些条件和知识？也许是领导的能力？也许是如何行销？也许是如何授权？也许我现在最缺乏时间管理。当我列出这四项之后，我会把它们依照优先顺序排列。

假设我觉得目前我行销能力最差，但一个企业的成功90%是靠行销，这时我可能会花1个月、2个月、3个月甚至1整年的时间，只学行销这门学问。当我把行销学得非常好的时候，它已经对我实质的生活有非常大的帮助和影响。

一旦这方面掌握了重要观念，我会问自己为了要达成我的目标，下一个所需要学习的资讯或知识到底是什么？假设是时间管理，我就会去阅读时间管理的书籍，上所有时间管理的课程，然后按部就班地依照他们的方式来全力实践。

完全照成功者的方法来执行

安之说：7

完全照成功者的方法来执行

有很多人只愿意做书中或课程当中的某部分，事实上这样效果是有限的。当你没有完全照成功者的方法来执行，你绝对无法了解他成功的关键在哪里，因为你没有采取百分之百同样的行动。事实上，即使采取百分之百同样的行动并不保证你会跟他得到同样的结果，但至少一定会有一些类似的结果出现。记住，学习一定要有计划性，并且需要依照优先顺序排列。

安之说：8

了解哪里需要再加强

很多人都知道“设立目标”的重要性，或是要做好时间管理。然而一般人没有办法很彻底地做到。我现在就把我这一生当中所学到最棒的有关目标设定以及时间管理的方法跟大家分享。我会分享十几个目标设定的关键，加上十几个时间管理的技巧，只要你把我所提到

的重点一一列下来，然后一一地对照：陈安之所提供的方法和技巧我使用了几个？马上就可以知道你的效率大概是如何。

有了这份清单之后，你就可以很清楚地了解你哪里需要再加强，所以从现在开始，你就可以大量地提升自己的工作效率了。我相信在一年之后，你就会有很大的成长和改变。假如你要增加收入，应用我这个方法，明年至少会增加 25% 以上。假如你想要让自己更快乐、更有自信，想要爆发出自己的行动力，应用我的方法，在一星期之内就会有很明显的效果。

安之说：9

必须采取大量行动

美国有一个行为科学家、心理学专家，他谈到设立目标和时间管理是成功最重要的一个关键。假如没有做好目标设立或是做好时间管理，根本是不可能成功的。我们知道九十九次的理论不如一次的行动来得实际。我觉得一个人想要拥有非常大的成就，他就必须百分之百地实践和行动。80%、70%、60%……也许会进步，可是假如要成为顶尖，必须百分之百彻底地执行。当你了解到我所提供的这些方法之后，你就必须采取大量的行动。

安之说：10

必须有一个“梦想清单

一个人的成就决定于他 24 小时做了哪些事情。其中第一个要素就是要有一个明确的目标。既然说到目标，那我们就先从目标设立的关键开始谈起。我认为设立目标的第一步就是必须有一个“梦想清单”。你必须列出这一生当中你所想要完成的每一个目标。假设你还没有列出一个梦想清单的话，我想你的时间管理可能要加强了。

如果我们去超级市场要购买 11 样东西，但是我们只列了五六项，很可能就有五六项买不到，因为我们没有列清单。在你的人生当中，假如你想要实现所有的目标和梦想，第一个步骤就是要把它列出来。列出来并不表示你一定做得到，可是没有列出来，你忘记的可能性，我想是百分之九十九点九九九……

安之说：11

为你的目标排定优先顺序

当你有了梦想清单之后，第二点就是要把优先顺序排好。我听很多人说，他有这个梦想，他有那个梦想，他这个时间要做这个，那个时间又要做那个……他时常矛盾。矛盾的原因是因为他没有排好优先顺序，所以你必须不断地为你的目标排定优先顺序。譬如你现在要房子，又要车子，又要业绩上升，又要照顾家庭，又要出国旅游……在同一个时间，在同一个月里，这样的话，时间一定无法分配，所以优先顺序一定要排列清楚。

为目标设立期限

安之说：12

为目标设立期限

第三，当你排好优先顺序的时候，最重要的是你要为这些目标设立期限，没有期限的目标，只是梦想。梦想要成真，就一定要有期限。当你把期限写下来，你就可以很清楚地了解，这个目标是否是太急了，还是太慢了，还是太多目标都在同一个时间内要实现。有些人写完梦想清单之后，发现他的目标都是长期的目标。当你的目标都是长期目标的时候，你必须把它分段成一些短期的行动方案、行动步骤。有些人当他设立完目标之后，发现他所有的目标都是短期目标。这时，我会建议他设立一些长期目标，让自己平衡一下，这是非常重要的。

安之说：13

要有一个核心目标

当你有梦想清单，排好优先顺序，也设立好期限，下一点我认为最重要的就是要有一个

核心目标。很多人有很多目标，可是没有一个最主要的目标，所以他的头脑一下想着这个目标，一下又想着那个目标，一次想太多了，反而不容易实现。

我发现一般人同时想达成太多目标。譬如说他了解设立目标要分类，于是设立了家庭的目标、健康的目标、事业的目标、生活的目标……可是他都没有一个最主要的核心目标。在成功学有一个定律谈到“你只要重复不断思考的事情，并且相信，它都可以变成真的”。假如你没有一个核心目标让你每一分每一秒来思考，你实现的机率是比较小的，因为你重复的次数不够多。

安之说：14

达成核心目标才能实现其他目标

所以我建议每个人假如真的想要成功的话，你一定要找出自己的核心目标。那怎样找出核心目标呢？我认为你必须问自己一个问题：当你把梦想清单列出来之后，你要问你自己，当我实现了哪一个目标，那其他的目标都可以跟着实现？只要你这样一问，你就可以很明确地了解自己的核心目标在哪里。通常核心目标可能是一个事业目标或是一个收入目标，因为它比较容易衡量。当你达成这个目标之后，其他的目标也都比较容易实现。

安之说：15

核心目标要明确

当然也有可能这个目标是家庭目标或是感情目标。通常来讲都是事业目标或收入目标，因为它比较明确、比较具体、比较可以衡量。假如你的核心目标是“我要成为一个快乐的人”，这是不够明确的。

安之说：16

详细描述达成核心目标后的画面

当你拥有核心目标之后，你必须指出你所想要的结果。也就是一个目标它不只是为了明确，还需要可以衡量、需要有期限，同时你必须描述，这是很重要的。详细地描述，达成这个核心目标之后，我会看到什么画面。

你必须清楚地写出来，当你实现这个核心目标之后，别人可能会告诉你什么话，他可能会说：“哇！你棒得不得了！”你就要把这句话写下来。

也许你达成这个目标之后，你会买一辆新的车子，请你把这个车子的颜色、款式、厂牌等等都描述得非常清楚。记住，“描述”这两个字，是非常重要的。当你描述清楚之后，你的头脑才能看得很清楚。当你可以看见自己达成目标的样子，并且持续不断地摆在你心中，我相信目标实现的机率一定是非常大的。

粘贴“梦想板”

安之说：17

粘贴“梦想板”

当你描述完之后，接着你必须找一些照片。像我自己有一个“梦想板”，在我的书房里，我贴了很多我要实现的目标，这些都是当我实现“核心目标”的时候，我将看到的每一个画面，所以我持续不断地看着它，来刺激我的潜意识。

记住，所有的潜能开发都在于应用自己的潜意识，而运用潜意识的第一个步骤，就是有一个明确的画面。所以详细地描述，做一个“梦想板”，把图案贴起来，这就是你迈向成功的第一步。

安之说：18

制作梦想手册

紧接着，请你制作一个“梦想手册”。我个人不只是把这些画面贴在我的梦想板上，

同时我也买了一本很好的笔记本，空白的，我把那些图案同时也贴在我的“梦想手册”里面，我有事没事就翻开来看一下。

这个步骤的原理还是一样，就是要刺激你的潜意识，给它一个明确的指示，告诉它这是你要看见的，所以你的头脑只会看你想要的，而不是你不要的或恐惧的。

安之说：19

把“核心目标”写在梦想卡片上

然后，你必须把“核心目标”，还有你今年的四大目标，写在一张小卡片上面。我有一个小手册，上面有卡片，卡片上都写着我的目标，有事没事拿出来看一下。我的目的只有一个，刺激我的潜意识，给它一个明确的指示，从视觉上、从图案上、从文字上来刺激我的潜意识。

安之说：20

每天早晚重复写核心目标十遍

此外，我觉得很重要的是，我每天早晨和晚上睡觉前，都重复地写着我的核心目标。我早晚各写十遍。我每天都写着我的目标，目的只有一个，就是刺激我的潜意识，给它一个明确的指示。

这些步骤都很类似，可是假如你能做到每一点，你就多了一次实践，你就多了一次成功的机会。

安之说：21

随时念着核心目标

还有一点是，要时常复习你的目标。复习的方式当然有图片、有手册，重复地写，还有一个就是随时念着你的目标。像我时常都念着我的“核心目标”。每一分每一秒，一有空，随时随地地念你的核心目标。遇到瓶颈的时候，念着你的目标；跟别人吵架的时候，头脑不要想吵架，马上念着你的目标；开车遇到塞车的时候，请念着你的目标。反正，任何事情、任何时间，只要你一有空，念着你的“核心目标”。全美前首富钢铁大王卡内基一天念目标超过一千遍。

我刚才所提到的这几个步骤是非常、非常重要的。当你用了这些方法之后，你才可以开始吸引你所要的人、事、物和资源，也就是运用大自然所谓的吸引定律。

先解除实现目标的最大障碍

安之说：22

先解除实现目标的最大障碍

我认为设立目标很重要的关键，就是你必须找出达成目标最大的障碍，也就是潜能大师博恩·崔西讲的“最大的石头到底在哪里？”他说：“你可以把这些小石头都移掉，可是那个最大的石头假如放在那里没有去除，你除掉的百分之九十九的小石头是没有用的。”

所以每当我设立目标的时候，我一定会找出达成目标最大的障碍，我的第一个工作就是解除那个最大障碍。一般人总是先做比较简单的事情，而我认为最重要的就是先去克服最困难的事情，当你一克服它，其他的事情就变得很简单。

安之说：23

找到可以帮助你达成目标的人

要明确地了解有谁可以帮助你达成目标。因为成功不是靠自己，所以要明确地列出有谁可以帮助你达成任务、目标，然后主动去找那个人。我记得以前有一个研究成功学超过50年的人，他讲了一个成功最重要的秘诀，他说：“别人要的事情你多给他一点，别人不要的你少给他。”所以当你列出谁可以帮助你达成目标的时候，第一个请你列出来他可能需要什么帮助，

你先去帮助他，你给他更多他所想要的，那他自然就会反过来帮助你，这个驱动就是所谓的互惠定律。

安之说：24

模仿成功者

这里非常重要的一点就是“模仿”。找出有谁已经达成你想要的目标或是结果，他是怎么做到的？也许你没有办法亲自见到他，你可能要查阅他的资料。假如你能够见到他、清楚地问他，他跟你讲 30 分钟，效果可能比你自己查资料好 10 倍以上。

安之说：25

为什么要达成这个目标？

下一点，我觉得很重要的是你要问你自己，“为什么要达成这个目标？”有很多时候我们设立很多目标，但是没有很明确的理由和动机想达成它，因此我们一直是很想要、希望要、大概要、可能要、可是没有一定要的状态。想要达成目标跟一定要达成完全是两回事。

安之说：26

列出你必须成为什么样的人

当你理由很充分的时候，接下来你必须问你自己的是，“你要变成什么样的人，你才会达成这个目标？”所以你要问你自己：“假如我要达成事业上的目标，我必须变成什么样的人？是不是我时间管理要加强？是不是我的计划要更周密？是不是我的思考要更积极？是不是我要更有组织力？是不是我的人际关系要更进步？……”

安之说：27

了解你自己所必须做的改变

当你没有列出你必须成为什么样的人的时候，你没有办法很有系统地改善你自己。所有的目标跟自己有距离，是因为你还没有做到你所应该做到的事情。所以当你问这个问题的时候，你会很明确地了解你自己所必须做的改变。当你自己改变了之后，达成目标就是必然的事情。

安之说：28

为什么我一定会达成这个目标？

最后，还有三个达成目标很重要的关键，也就是在设立目标的时候，我会问我自己“为什么我一定会达成这个目标？”这是一个非常重要的问题。比方说有时你设立了一个很大的目标，那你必须找出理由来说服自己，为什么你一定会达成而且一定要达成？这时你会很有信心，当你有信心的时候，你才会采取行动。

举例，为什么我一定会达成？因为我很兴奋，因为我很行动力；为什么我一定会达成？因为我坚持到底；为什么我一定会达成？因为我知道所有目标设立的技巧；为什么我一定会达成？因为我已经明白了我最大的障碍是什么；为什么我一定会达成？因为我现在就要去行动。为什么……就是不断地写下来，拿一张白纸，用一支笔，把为什么你一定会达成这个目标的原因写下来。当你写出十个理由为什么你一定会达成，你就会百分之百地充满自信。

要有明确的计划

安之说：29

要有明确的计划

最后两个达成目标的关键是你必须要有一个明确的计划。愈详细的计划，成功的机率愈高。

详细的计划是怎么来的？详细的计划是列出所有你必须要做的事情，把每一件事情都列出来。假如你要达成这个目标，你必须要做哪些事情？你愈能仔细地把它列出来，你成功的

机率愈大。

安之说：30

计划要分段

有的时候你列出来的事项可能还不够细，所以你要运用达成目标的最后一个法则，也就是所谓的分段。把每一个细节重新分成很多细节。这听起来很复杂，可是一旦你能够把目标分成更小，一段接一段，你就很容易追踪，也很容易知道哪里有错误。计划愈是详细，愈是容易行动，因此你就会愈成功。

安之说：31

百分之百地实践达成目标的所有关键

以上的十几个关键，是我认为达成目标最重要的关键，不妨对照自己一下，十几项当中你少了哪一项，或是做到了哪几项。每项都做，成功就一定是属于你的。

安之说：32

没有不合理的目标，只有不合理的期限

问：陈老师，听说成功的人都很会设立目标，您认为设立目标真的那么重要吗？假如是的话，那我应该如何设立目标呢？

答：我一开始就提过“成功等于目标，其他都是这句话的注解”。所以目标是非常重要的。假设你看不见一个靶，你如何射中它？这是不可能的事情。每一个成功的人士都会设立目标。我们时常听说人类因梦想而伟大，大家都设立大的梦想，可是梦想实现了没有？大部分的人没有，原因在哪里？因为人不仅要有伟大的梦想，同时要有一个合理、可达成的目标。世界上没有不合理的目标，只有不合理的期限。像我 17 岁的时候，月收入不到几百块美金，我就告诉我的亲朋好友，下个月会赚 10 万美金，但那是不可能的事情。

虽然我现在赚的已经超过了，可是在那时候是不可能的，因为我设定的目标虽然可以达成，但是期限不合理，所以我有很大的挫折感。

隔一个月，我又跟朋友说，我下个月一定会成功，我一定会买一辆奔驰汽车，事实上下个月有没有兑现？

当然也没兑现。后来那些朋友都不相信我了。当我失去那些美国朋友，我就开始找日本朋友，跟他讲我下个月一定会成功，一定会怎么样……怎么样……结果当然也是没有成功。后来又换了韩国朋友，换到最后一个朋友也没有。有，只剩下一个。为什么那个朋友愿意跟我在一起，因为他也没有什么朋友。

安之说：33

列出最重要的四个目标

事实上每一个人都需要自我反省，都需要自我检讨，尤其是自己的目标。我个人学习目标设定共学过 23 种不同的方法，在这些方法当中，每一个方法我都去彻底地实践过。我发现一个人要达成目标的话，一定要做某些事情。第一，他必须把年度目标写下来。怎么设定呢？首先，你必须列出，比如说明年你想要达成的每一个目标，有三个、有十个、有十二个、有一百个都没有关系，全部先写下来。然后从这三个、十个、二十个、一百个目标当中选出四个你认为最重要、最重要的主要目标，你非达成不可，然后你就选四个。我认为一个人的主要目标超过四个、五个，事实上他已经时间分配不当了，因为他并没有办法做每一件事情，所以设定目标之后必须把最重要的四个目标列出来。

然后在这四个目标当中找出一个核心目标，也就是这四个目标当中哪一个目标对你是最重要的？假设我只能达成一个目标，哪一个是最我想要达成的？当你有了核心目标之后，你再排定二、三、四的顺位，所以你在一年当中有四个非常明确、依照优先顺序排列的目标。

计划比目标还要重要

安之说：34

计划比目标还要重要

设定目标是一个开始，但是计划比目标还要重要。我举一个非常简单的例子，有一次我去一个公司，对高层领导人做一个领导力的训练。我说领导的定义就是帮助一群人来达成彼此共同的目标。

于是训练的一开始我要每一个人设定一些目标。我问其中的一个领导者：“你这个月的目标是什么？个人的销售目标。”他说：“60 万。”我说：“你 1 个月大概工作几天？”他说：“20 天。”我说：“所以一天平均要销售多少金额？”他说：“3 万。”我说：“你要产生一天 3 万的业绩，你需要拜访多少位顾客？”他说：“大概 6 位”，20 天时间总共要 120 位顾客，然后他就可以达成他的目标了。我说：“你现在有没有 120 位顾客已经排好在你的日程计划里面？”他说：“没有。”我说：“把目标划掉，因为它已经不会实现了。”

安之说：35

计划不完善就等于没有计划

设立目标为什么不会达成？因为计划不够清楚。计划不完善，就等于没有计划。计划比目标还来得重要。所有的目标都必须要有详细的计划，并且一定要把目标分割成小的片段，所以你很容易检查，很容易管理。

我从 17 岁时看了一本书，书上说每一年要设立年度 10 大目标。第 1 次设立目标的时候，兴奋得不得了。设立了第 2 个之后，发现我自己心情一级棒，设立了第 3 个目标更是爽歪歪。于是设立第 4 个目标时发现“明天会更好”。设立第 5 个目标时发现“我的未来不是梦”。当我写到第 10 个目标的时候，发现中国有我一定强。

当我 18 岁的时候，检查这 10 个目标，你知道我达成几个吗？一个都没有达成，达成率是百分之零，我简直不敢相信。后来我把那本书烧掉，埋在我姑姑家后院，因为我发现这本书是骗人的，为什么我照着他的方法去做，竟然没成功。后来我又跑去书店，又看了一本书。他说假如你要成功，就要把你的目标写下来，写出 10 个。“哎哟！怎么又同一套？”但我还是把 10 个目标写下来。当我设定这些目标之后感觉不错，写完第 2 个目标时“心情一级棒”，写完第 3 个“我开始爽歪歪”，写完第 4 个目标后又发现“我的未来不是梦”，写完第 5 个发现“明天会更好”，写到第 10 个又发现“中国有我一定强”。可是 19 岁的时候，你猜猜看，达成了几个目标？一个都没有。后来，我又把那本书丢掉了。从 17 岁开始，我每年设立 10 个目标，到 21 岁时，我总共设立了 40 个目标，没有一个实现。于是我开始研究原因。我发现问题在于我没有每日做检讨。

安之说：36

成功是持续不断达成小目标而得来的

假设你每一天都可以检讨自己的目标是否达成，那你一年就有 300 多次的改正错误的机会。假设你每天早晚各检讨目标一次，你一年就有 700 多次改错的机会，成功的机率多 7 倍以上。我以前之所以没有成功，是因为我没有设定每日的目标，我只是设定年度目标。一般人不了解，大成就是由小成就累积而成的。

所有的人之所以会成功，是因为他达成了许许多多的小目标。我认为小的目标比大的目标还要重要。虽然小目标是由大目标分割而成，可是最重要的还是你每日的目标有没有达成。

我告诉我的业务员，你今天的目标没有达成，你明天的目标没有达成，后天的目标没有达成，你跟我讲你这个月要达成目标，我说有点困难啊！你今天达成目标，明天达成目标，后天又达成目标，大后天又达成目标，你这个月要实现你的梦想一定很容易。当你这个月的目标可以达成，下个月的目标也达成，事实上成功就变成是很容易的事情了。我们必须了解成功是持续不断的累积，是持续不断达成小目标而得来的。

所以达成目标最重要的关键就是明确每日的目标，拥有详细的计划，大量且快速的行动，

每天检讨目标两次。记住，“失败为成功之母”这句话是骗人的，经营之神王永庆讲“检讨才是成功之母”，失败了，没有检讨，会继续失败，我个人非常同意这样的看法。

把目标切割

陈安之说 时间管理

安之说：37

要有明确的目标

我刚才提到时间管理的第一个关键就是要有明确的目标。没有明确的目标，时间是无法管理的。时间管理的目的是让你在更短的时间达成更多你想要达成的目标。我们都知道成功等于目标，所以你愈能够把目标明确地设立好，依照我之前所分享的方法，你的时间管理就会愈好。

安之说：38

必须把所要做的每件事情都列出来

第二个时间管理的关键是你必须要有一张“个人清单”，也就是你必须要把今年所要做的每一件事情都列出来。我们都知道明年已经非常地接近了，所以最重要的不是等到明年，才来设立明年的目标。现在就要把明年要完成的每一件目标列出来。也许你明年的主要目标只有四个，可是为了达成这些目标，所需要的步骤可能非常多。或是说你除了这四个主要的目标，还有一些小的目标要达成，也要把它列出来。

安之说：39

把目标切割

当你有“个人清单”之后，下一个你要做的是把目标切割。譬如为了达成今年的每一个目标，我上半年必须完成哪些事情？下一步就是把它切割成季目标。我这一季需要做哪些事情，全部列出来，如此再推出每个月需要做哪些事情。每个月的时候，你必须再写一遍，因为有时候有突发的状况，或是你的目标更改的情形发生。

安之说：40

永远没有时间做每一件事情，但永远有时间做最重要的事情

假设你没有办法有一个全年的“个人清单”，你至少从现在开始必须要有每个月的“月清单”。把每个月所要完成的目标一一列出来。然后每一个礼拜，在星期天的时候把下星期所要完成的每一件事情列出来。当然我们都知道一日之计不是在于晨，而是在于昨夜，所以在前一天晚上要把第二天要做的事情列出来。记住，你永远没有时间做每一件事情，但你永远有时间做对你最重要的事情。当你列出来之后，把优先顺序排好，并且设定完成期限，这时你就已经迈向成功之路了。

安之说：41

运用二十、八十定律做最重要的事情

第三个时间管理的关键，也就是大家所熟悉的二十、八十定律，或八十、二十定律。你要把时间管理好，一定要知道哪些事情对你是最重要的，它赋予你最高的生产力。假如这些事情你不是很清楚，不是很了解，那你的时间管理永远不会很好。假设你是公司的职员，你要问自己为什么会被邀请到这家公司来上班，老板期望我的什么表现，当你很明确地了解，老板期望你表现的是什么，这时候你就知道，哪一件事情对你最重要。所以每一天必须花最多时间做那一件事情，同时要做好老板要求你做的任何事情。

安之说：42

每一件事情都有一个很具体的时间结束点

我个人一定会列出第二天要做的每一件事情，同时我会把这些事情分成小小的时段。譬

如明天要拟计划，需要 30 分钟，我就会设定，说从 10 点到 10 点半是拟定计划时间，或是从下午 1 点半到 2 点是拟定计划时间。假如每天要写书，我可能拨给自己 1 个小时的时间，我会从下午 3 点到 4 点设定为写书时间。我每一天都会把我的目标设定一个明确的时限。以前我做业务的时候，当我去拜访客户，我会把时间设定在 1 点到 2 点之间，然后在 2 点前一定结束。所以我每天对每一件事情都有一个很具体的时间结束点，这样我就可以百分之百地掌握我的时间了。

马上行动绝不拖延

安之说：43

马上行动绝不拖延

以下这一点是我在二年前开始使用的。因为我发现视觉的力量实在是非常大，所以我在我的“梦想板”上贴了四个字“马上行动”。每一次我看到“马上行动”的时候，我就迫不及待地想要再去多做一点事情。非常的奇怪，一旦你摆在那边提醒自己，你就会去做。所以你应该在你的书桌前面贴一个“马上行动”，当你看到它，你不会拖延。导致时间管理不好的原因通常就是拖延。当“马上行动”摆在你前面，你很明确地看着它，它就会刺激你的潜意识，进入你的脑海里，迫使你马上行动。

时间管理要做好，你就必须有一个明确而且详细的计划。计划愈详细愈容易管理，你也愈容易成功。

安之说：44

设定不被干扰的时间

下一点我认为也是非常重要的，就是每天至少要有半小时到 1 小时的“不被干扰的时间”。假如你能有 1 小时完全不受任何人干扰，自己关在自己的房间里面，开始思考一些事情，或是做一些你认为最重要的事情，这 1 个小时可以抵过你 1 天的工作效率，甚至有时候这 1 小时比你 3 天工作的效率还要好。所以记住，不被干扰的时间至少要 30 分钟，最好的时间差不多是 60 分钟，也就是 1 个小时。

一般来讲，需要花 20 分钟才能让自己的头脑冷静下来，心定下来。假设只有 30 分钟，效率并不会太好。所以给自己 1 个小时的不被干扰的时间是非常有效的时间管理方法。但这个时间要设立在什么时候，我可以跟大家分享。

第一，早上起床的时候。假设你要设定不被干扰的时间在早上，最好 5 点到 6 点，这个时候，你一个人思考，尤其是你的头脑非常清楚，你会发挥非常非常大的力量。或是早上比任何一个人人都早一个小时上班。这一个小时的不被干扰的时间也是非常好的。假如你这个时段没有办法做到，还有一个时间你可以试试，就是在中午吃饭的时间。你不要 12 点去吃饭，你 11 点去吃饭，或是下午 1 点之后再吃饭，所以中午大家都在吃饭的时候，你设立一个不被干扰的时间，这也是非常有效率的。或是在下午 3 点到 4 点的时候。假如你还想要更有效率，可以设立在别人都离开办公室之后的 1 个小时。我自己设立的不被干扰的时间则是在晚上回家之后。

假设你要很快速地、大量地提高自己的生产力，最重要的关键就是要设立一个不被打扰的时间。我会告诉我公司的伙伴说：“请你们现在不要打扰我，任何电话我都不接，电话线也拔掉，所以从几点到几点之间你们绝对不要敲我的门。”这时候我完全静下来思考，这是非常重要的。假如什么都没有学到，只要每天设立不被干扰的时间，会马上提升你的工作效率 20% 以上。

安之说：45

目标的设立要与价值观吻合

下一个是你的目标和你的价值观要吻合，不可以互相矛盾。你设立目标每天要出去玩三小时，又在同一时段设立目标每天三个小时要做有生产力的事，我想这会产生冲突。所以你一定要确立你个人的价值观，假如价值观不明确，你就很难知道什么对你最重要。当价值观不明确的时候，你时间的分配一定不好。所以你一定要找一个时间把自己的价值观确定一下，什么对你才是最重要的？是健康、是事业、是家庭、是朋友，把它分配好。记住，“时间管理”的重点不在于管理时间，而在于如何分配时间。

1 如何确定价值观，参看《自己就是一座宝藏》第十二章“如何让生命潜能爆发”

安之说：46

每天静坐一小时

下一个可以提升工作效率的方法是每天静坐一小时。你可以找一张椅子，就坐在那里，记住，一定要完全不受干扰，没有任何的音乐，没有任何的杂音，就一个人坐在椅子上。当然一开始的时候，你一定很想要动，那时候你就要鞭策自己不准动、不准动，直到满一小时。一开始可能没有这么容易。我个人用的方法——我告诉我自己：“陈安之，现在我要你坐在椅子上，什么都不动，什么都不要想，不要想任何的问题，不要用纸，不要用笔，15 分钟就好。”一到 15 分钟我就骗我自己，再 15 分钟，至少 30 分钟，当你达成了，明天的 30 分钟就很容易。两个礼拜之后，即使一个小时也变得很容易。假设你每天能够静坐一小时，你工作的效率一定会提升。

控制你的电话时间

安之说：47

所有的事情开始就把它做对

还有就是，所有的事情开始就把它做对。开始就把它做到完美，就把它做到最好，这样你就不需要重复去做同一件事情。很多人都说：“哎呀，我这次做不好，还可以再来一次，再来一次……”这样太浪费时间了。开始就把事情做对。

安之说：48

控制你的电话时间

当然你必须控制你的电话时间。譬如说有人打电话来，一般人的习惯是马上接起来。善于管理时间的人通常是由他的秘书帮他查询到底是谁打电话来，或是请他留言。留言时必须记住什么时间回电是最好的时机，不然你打电话过去，他又不在，徒劳无功。一般来讲，把电话累积到某一个时间，譬如说下午 3 点到 4 点，一次把它全部打完。这一定会比你早上打一次，下午打一次要来得有效率。

安之说：49

同一类的事最好一次把它做完

记住，同一类的事情最好一次把它做完。假如你在做纸上作业，那段时间都做纸上作业。假如你是在做思考，那段时间只思考。千万不要又做思考的事情，又做纸上作业，然后又去跟别人沟通，又去开会，这样一定会乱掉。当你重复去做同一件事情，你会熟能生巧，因此你的效率一定会增加。

安之说：50

记录时间日志

有一个很重要的时间管理技巧叫做“时间日志”。你花了多少时间在做那些事情，把它详细地记录下来，每天从刷牙开始，洗澡，早上穿衣服花了多少时间，早上搭车的时间，早上出去拜访客户的时间，或是假如你是学生，你读书花了多少时间，花多少时间跟别人谈话，花了多少时间社交，把这些时间一一记录下来。你会发现，哎呀！浪费那么多时间。当你找

到浪费时间的根源，你才有办法改变。

安之说：51

每分每秒都做最有生产力的事情

问：听说成功者都是善于掌握时间。像您这么忙，同时要做很多事情，您的时间管理一定非常的棒，您能跟我们分享一些有关时间管理的重要的秘诀吗？

答：我刚才提到一个人的成就取决于他的行动。同时我认为一个人的成就跟他时间管理的能力成正比。很多人时间管理做不好，因为他不够忙。时间管理好的人，第一个现象就是忙，整个人开始忙碌起来，不是瞎忙，而是很有效率的忙。时间管理的目的是为了要达成你的目标，所以假设一开始目标没有设定好，计划没有拟定详细，事实上时间管理的效率已经不理想了。

时间管理我研究了十几种方法，每一个方法我都尝试，我同时也上了非常多有关时间管理的课程。我觉得时间管理最重要的秘诀有几个，第一个，就是要做最有生产力的事情。世界顶尖的推销大师汤姆·霍普金斯在他非常潦倒的时候，曾经问一个非常成功的人士，这个成功人士给他的一句话是“你必须在每一分每一秒都做最有生产力的事情”，这句话改变了他的一生，从此之后连续八年全美房地产第一名，从一个非常潦倒的年轻人到28岁成为亿万富翁。就是因为这样，后来我把这句话“在每一分，每一秒都要做最有生产力的事情”贴在我的书房里，我发现我的时间管理的确有进步，同时也因为这句话的影响，我在27岁时，也成了亿万富翁。

彻底实践每一个方法

安之说：52

花最多时间做最重要可是不紧急的事情

时间管理的第二个秘诀就是我之前所提到的“时间大于金钱”。用你的金钱去换取别人的成功经验，这是比较快的方式。第三个，我们常谈到时间管理，有所谓紧急的事情、重要的事情，然而到底应该先做哪件事情？当然第一个要做的一定是紧急又重要的事情。通常这些都是一些困扰、一些灾难、一些迫不及待要解决的问题。当你天天处理这些事情的时候，表示你的时间管理并不是那么的理想。成功者花最多的时间在做最重要、可是不紧急的事情，这些都是所谓的高生产力的事情。然而一般人是做紧急，但不重要的事情。你必须学会如何把重要的事情变得很紧急，这时你就会立刻开始做高生产力的事情了。

安之说：53

学习成功者的经验，就是时间管理

第四个时间管理的秘诀就是你一定要跟顶尖的人士学习。每一个成功人士都是跟之前成功的人士学习，这几乎没有什么例外。美国前任总统克林顿的偶像是肯尼迪。肯尼迪几乎是美国有史以来最年轻的总统，克林顿几乎也是美国有史以来第二年轻的总统。你跟谁在一起你就会变成什么样的人。我的老师安东尼·罗宾35岁变成世界第一的演说家，我觉得我二十几岁出来演讲就是很正常的，假设我的老师是95岁才成功，请问我什么时候才会出来演讲？一定是六七十岁，因为我一定有不同的想法。

你跟什么人接触，你的想法就会跟他接近，所以千万要仔细地选择你所接触的对象，因为这会节省你很多时间。假设你跟一个成功者在一起，他花了40年成功，你跟10个这样的人在一起，你是不是就浓缩了400年的经验？这不是时间管理，那什么才叫做时间管理呢？

安之说：54

彻底实践每一个方法

我知道虽然你无法一时做到我所提到的每一个时间管理的关键，但是只要你照着做，不

久之你会发现自己做事情的效率竟然会这么好，好到你都无法相信。同时你会发现，竟然会有更多的时间来做一些自己真正想做的事情。这美好的一切都来自于你彻底地实践我所提到的每一个方法。从今天开始你将成为一个不折不扣的时间管理专家。

安之说：55

设定一个可以达成而且有期限的目标

所以，不妨把你的心态稍微转换一下，把成功的定义定得更简单一点，设定一个可以达成而且有期限的目标，拟定一个详细的计划，然后采取大量的行动。此外，你也可以去找几个成功者来帮助你，学习他们成功的经验，不管你的目标是什么，只要你一定要，就一定都可以美梦成真的。

第三部分：总裁为什么失声痛哭（1）

想到那次难忘的总裁班，想起改变我终生命运的那次课程，我没办法控制我的激动心情。陈安之老师是我一生中最敬佩的人，是我的再生父母、我的恩师。

那次在深圳小梅沙，当着全亚洲 80 多位总裁，我单腿跪在台上痛哭，陈老师骂我：鼎荀啊，你不是说自己很优秀吗？你不是说自己拿了很多第一名吗？那你的标准是什么？你过去拿的第一都是地区级的，我要求的标准是世界级的。你凭什么不认真！

最后，陈老师谈了三句话：成功者做别人不愿做的事，做别人不敢做的事，做别人做不到的事。

这次课程彻底震撼了我，成为我人生最大的转折。过去我总是认为自己很好了，那次才知道，的确标准太低了。回来以后，我开始以这三个标准要求自己，以世界级的标准要求自己，很快做到集团的五位高层领导之一。短短几个月之内，我自己开了公司，而且在北京最繁华的地带买了写字楼。现在我也开始做帮助人成功的工作。

陈安之老师是改变我命运的恩师，我愿意做他最优秀的学生之一。

感谢王阳王总当时抢拍了这张照片。王总也是最让我佩服的人，他是在做一件值得万人敬佩的事业，是在做一项积功德的伟大事业！

——北京鼎佳时代国际执行董事 亚洲“心灵力量”训练品牌创始人

我上大学后半工半读，做过多种产品的推销员，经公司总裁介绍后，学习了陈安之老师的成功学书籍。

从此，在陈老师的影响下，我一步步走向成功：2000 年 3 月我签到了一个 1000 万的工程项目，一星期后由业务员提升为市场部经理，两个月后提升为公司总经理助理。随后应中翔公司邀请任市场部经理，全面负责公司市场拓展工作。

同时，我在专业学习中也取得很好的成绩：在省级学术刊物上发表了专业论文；主持一项科研课题；参加湖南省“挑战杯”大学生课外科技竞赛，并获三等奖……

——湖南省衡阳南华大学电气工程学院电子信息工程系 冯政权

陈安之改变了我的一生。一口气反复看了四遍陈安之老师的演讲 VCD 后，我震惊了！我今年 30 岁了，从小一直梦想成功，但一直在事业上没有成就，我甚至认为自己完了。陈老师的话如黑暗中的明灯，照亮了我前进的道路，给我巨大的勇气和力量。迷茫的我又振作起来，按照老师的理论，我马上制订了具体的目标，详细的计划，立即开始行动。

我把自己的目标图片贴在床头，每天晚上手写目标十遍，坚持每天打 100 个陌生电话，拜访 50 个新客户，完不成不吃饭，雷打不动。奇迹发生了！当天就有四个客户约见了，初步确定了购买意向。说真的，现在我干劲冲天，每天工作十几个小时仍没有疲倦感。我快乐又充实，一个月以后，我的推销业绩全公司第一名，NO. 1！我成功了!!!

只要按陈老师的方法去做，每一个人都会成功！

——新疆乌鲁木齐 杨华

偶然的一次机会，看到书店中正在播放的陈老师的演讲，当场就毫不犹豫地买下陈安之 1-4 辑全套 VCD。开始朋友们很不理解，花 136 元买这套 VCD，万一没有用怎么办？但我坚信：只要真正在行动中，运用这些法则就必定有效！

渐渐地，他们的态度开始转变，因为他们看到了我的进步，我比以前更加自信、更加快乐。反对最强烈的那位老兄还亲手把陈老师彩画挂在显眼的地方，以便抬头就能看到，时时激励自己！因为同样的进步也正在他们身上发生！

后来，我决心在校园中推广陈老师的成功法则！我们学校还从来就没有人以个人名义举办研讨会，更何况是成功学研讨会！在一场激烈的思想斗争中，我从陈老师魅力四射的演讲中寻求到精神的支柱！

经过认真准备，我举办了第一场讲座，当场就订出 7 套书！其他人用长久的掌声表达对我的敬意！而我也为能帮助更多同学迈上成功之路而自豪！我一定要坚持到底！

——辽宁省沈阳农业大学 303# 康迎风

总裁为什么失声痛哭（2）

人的一生是时间与金钱的合约，而大多数人都希望拥有足够的时间与金钱。若我们能获得时间与金钱所提供的安全感就会成功——这是我听完陈安之老师课程后的最大感受。

那么，想成功就必须付出一些不平凡的代价以及对达成目标的计划。在听完陈安之老师激励后，我悟出了也运用了几点可实施的方法：1、凡事开始前一定要有明确的目标及详细的计划；2、依工作的轻重做工作优先顺序；3、分配好工作，争取在最短时间达成目标；4、建立目标视觉化，按照每天计划完成，并且今日事今日毕；5、随时检视自我及工作伙伴，达到用少时间完成大事情。

他让我明白了凡事共通的道理，所以我借此机会感谢所有支持及帮助过我的人，是您们让我非凡！谢谢！

——泰康人寿保险公司佛山支公司 朱钊群

我是一名现役军人，平时喜欢读书与演讲，在一次偶然的机会中，我发现了梦工场发行的陈安之成功励志系列丛书，读后感觉受益匪浅，从中吸取了宝贵的经验，获得了巨大的精神动力，成为一生中永不衰竭的力量源泉，在此我谨向您们致以崇高的敬意！

我在紧张的军事训练之余，一直紧紧盯着当今社会的发展和变化，积极着眼未来长远打算，努力学习提高自身素质。成功类的书籍已成为我生活中不可缺少的一部分，给我增添了巨大的信心，让我更加斗志昂扬，更加士气高涨。我因此在部队中脱颖而出，成为小有成就的佼佼者之一。

——重庆江津市 77126 部队 63 分队周晓华

我是一个将近 40 岁的女人，在我的人生中，最不幸的是家庭的婚变和下岗。离开水电局带着 5 岁的儿子来到贵阳，最大的愿望就是找一份工作，可是年龄、学历都不符合公司、企业招聘的条件，无奈之下开始卖报纸、卖馒头……

对我一个单身妇女来说，来到一个新的环境，又要带孩子又要找工作维持生活，每天从早到晚，忙得筋疲力尽。一年下来我的收入还不到 3000 元，连最基本的生存费用都保证不了。

在学习到陈安之老师的课程后，我的人生发生了巨大改变，我才懂得如何改变自己，尤其是陈老师关于目标和时间管理的理念让我受益匪浅。不久，我就成功地走上做演讲培训的道路。

也许你们会说我是一个单身妇女，又要走上讲台去给各大企业做演讲，又要带孩子，又

要辅导孩子学习，时间怎么够用？是的，在我还没有看陈安之老师的书、VCD 之前，我不懂时间管理，通过学习后，我知道了我的目标，有了目标才知道为时间的先后来排序。

那么，我就给自己制定了达成目标的时间计划表：早晨，准点起床锻炼身体，同时，把名片带在身上，给晨练的朋友每人一张名片。在送孩子上学的路上，在中巴车、大巴车、在电梯上，甚至是从贵阳到深圳的飞机上我都在做最有生产力的事情——派发名片，同时，换取对方的名片或联系电话。

一个月后，奇迹发生了，我成为当地企业界争相邀请的培训专家，可以这样说，没有陈安之老师和他的时间管理方法，我就不会有今天的成长，甚至我还依然挣扎在温饱线上。

——贵阳 21 世纪成功学校 陈玉湘

真庆幸自己在 2001-2002 年间，上了陈安之老师很多次的课程，读了陈老师的书籍，在我人生很迷茫的时候，遇到了陈老师这位贵人，在后来半年时间里，白手起家，运用陈老师所教的信念、方法及策略，让自己拥有了人生中的第一家公司，第一台车子，第一套自己买的房子……终身感谢陈老师！

——苏州龙门企业管理咨询有限公司 陈春东

首先感谢你们对我的帮助，当收到你们给我寄来的书，内心十分激动，作为一名服刑人员，你们却用包容的心来帮助我这个人民的罪人，我感到无地自容，也燃起重塑自我的信心。

你们寄来的书对我启发很大，懂得了许多做人的原则，从现在做起，改变自己的心态，积极响应政府的号召，洗心革面，重新做人，为将来能成为对社会有贡献的人而努力改造，力争早日回归社会，回报亲人与社会。

我从前常常失眠，造成失眠的原因就是活在过去的阴影之下，无法面对现实，自从看了你们的书以后，得到启示，有了奋斗目标，心情自然顺了许多，觉也睡得特别香了，而且生命充满活力，有使不完的劲……

——成都市某监狱机械厂七监区 服刑犯 刘自新（化名）

总裁为什么失声痛哭（3）

这些年来我都在没有目标、没有动力、没有激情、没有奋斗的生活中度过，闭关自守、唉声叹气、随遇而安，苟且偷生的生活令我厌烦，又不知如何是好？

直到今年的 7 月份我在书店里突然发现了陈安之老师演讲的几套 VCD，于是我毫不犹豫地购买了一至四辑，并在家里天天反复观看学习，现在我的心态和观念都与以前有了极大改变。如今我的性格开朗，积极向上，敢于进取！我的这些变化令我的家人都大吃一惊，我父亲甚至还以为我吃错了什么药，烧坏脑子呢……

我这些初有成效的改变，都来自于陈老师对人生成功哲理的深刻理解和通俗讲解，在这里我再次感谢这位负有强烈社会责任感和使命感的好老师。

——广西玉林市苗园路 9 号 杜东远

当我看完《把自己激励成“超人”》后，感觉自己好像有种新生的感觉，于是足足听了八遍，现在我在学习和工作中干劲十足，再也不找借口，同时也感到有很大的收获，于是我又把 VCD 都买回来，反复激励自己。我要让自己成为“超人”。

——沈阳体育学院体育系 129 号信箱 张宏新

非常感谢王阳先生能以这种方式这种精神给所有热爱生命的人提供陈安之老师的精神援助！

——兴顺健康产业有限公司 董事长 姚前进

我买了 30 套自己用，或送给朋友。我想早几年遇到这样的好东西，我的财富应比现在多 3 倍，所以我很真切地向我的朋友推荐了陈安之老师的知识！上星期我送了一套给一家大

企业的老总!反应非常不错。

——深圳南油大道真心礼品公司 成军华

从初中开始,我就立志要出人头地,但却不知该如何发挥自己的潜能。在上次我们的社团搞活动时,我听了陈老师的《成功与人才》和《领导与人才》,激动得热血沸腾,它使我重新振作起来,我下定决心一定要考上北京大学医学院的硕士!

——广东医学院 01 本科临床工系 吴志坤

陈老师的语言简直是 NO.1,每当我面对困难和拒绝的时候,我都会闭上眼睛把这套光碟听一遍,当再睁开眼睛时,身上就有一股热力上升,精神焕发。陈老师的成功秘诀,太棒了,它是我未来成功路上的贴身保镖、伴侣!

——北京卡莱尔防水材料有限公司 业务员 姜威龙

大量发行,大量销售,以便极大地提高中华民族的超速行销、超速创业、超速成功能力和水平。

——中国人寿吉林和龙支公司 经理 高嵩

听了陈安之老师的课,经受了一次思想的启迪。从此开始了用正确的成功者的思维方式经营自己的一生。所有的成功都基于自己成功的基础上,只要思路对了,智慧启迪了,外在的成功就是早晚的事了!

——上海博丰电子有限公司 行政主管 李学统

陈老师讲的深入浅出,针对性强,实用性强,对我们有很大的帮助。我们一定努力实践!你们梦工场所从事的是一项伟大的事业,我对你们给予我的帮助表示衷心的感谢!希望你们可以出版更多的产品来帮助更多的人成功!

——河南省台前县城关镇供销社 经理 蒋广州

总裁为什么失声痛哭(4)

首先感谢你们出版发行了这么多的好教材!当我拿到教材后,就立刻进行了培训,并推广至我们企业更多的同事,他们反响很好。现在我只想获得更多更好的有关陈先生的教材。

——深圳面点王连锁有限公司 经理人 王成

很高兴我能拥有这套 VCD,看过多次,受益匪浅,其中的成功方法在学习上也同样有很大的帮助,尤其是一些名人的故事给我提供了丰富的写作素材。

——湖南株洲市南方中学 266 班 李芹慧

这套光碟激励着我和我身边的同学演绎精彩人生。

——北京对外经济贸易大学国际贸易专业研究生 李梅

在看过陈安之老师的碟片后,深受感动和激励!我在事业上,虽然也努力地在走,但距离我人生的目标却依然遥不可及,希望能接受陈安之老师的训练及辅导。

——江西南昌市苏圃路 421 号 房地产公司董事 甘桂钻

我是一名大三的学生,正在准备考研。每当我感到松懈下来的时候,《把自己激励成“超人”》总会让我再次确定信念,努力迎接挑战!

——浙江商学院法学 002 班本科 胡建娥

陈老师的成功学书籍,有如高压电充进我的大脑和心脏,使我勇往直前。

——佛山正纬广告公司 客户主管 林峰

我创办了中国首家以营销命名的学院,学院也很想按照陈安之老师的思想观念和方法来训练学员,因此,我想与你们合作应当是个很好的机会,这样可以把湖南省首家营销师培训基地办出特色,同时也可以利用这个机会在学员中大力推广陈老师的成功法则和成功教材。

——湖南营销学院 董事长 陈渭祺

我看过了很多关于管理方面的书籍，真的还没有一本像陈老师这本书一样通俗易懂，而且写作手法独特，思绪连贯，容易记住，希望以后继续多出一些这样的好书！

——深圳市成霖实业有限公司 管理部课长 宋勇

两年前，我听了陈老师关于成功与致富的磁带，受益匪浅。如今，陈老师的书，又令我兴奋不已，仿佛给我自身注入了无穷的力量。陈老师的语言清晰易懂，幽默中隐藏着深刻的道理。此书构图设计精巧，携带方便，是一本很好的实用型潜能开发书。

——沈阳师范大学 本科在读生 李春艳

成功梦工场和陈老师的出现，的确对我有很大的鼓舞！他更全面地让中国人成功，让更多的华人受惠！另外，因香港、台湾的市场多数是看繁体字，如果取得繁体版权和代理权就更好了！

——香港荃湾沙咀道 274 号发展大厦 将再度创业者 沈国军

看了陈老师许多的畅销书和有声书，从《自己就是一座宝藏》等开始，我就按照陈老师教给我的方法去做。在短时间内，我的业绩突飞猛进，专业一直保持第一。

——江苏艺术剧院地方戏曲剧院 队长 蒋璐

总裁为什么失声痛哭（5）

从此生活有了目标，知道自己要的是什么，且在最短的时间里采取最大的行动。

——广州凯斯迪科技有限公司 经理 张栋浩

从你们的书中，我终于发现了自己多年来没有成功的原因所在，是你们的书籍改变了我。我正在追求一个女孩子，可是并不顺利，在我要放弃的时候，我看到了《把自己激励成“超人”》，我知道了没有放弃的成功，我决定从现在开始努力奋斗，我坚信未来是美好的，我相信随着梦工场我一定会成功，真诚的希望得到你们永远的帮助！

——辽宁营口市红旗小学 教师 赵旭

听过陈安之老师的课程，太棒了！他是一个有民族责任感的人，是一位了不起的人，敢讲真话，传真经的人。他的远见、思路、潜能激励非常适合现在的市场趋势。王阳和陈安之合作太好了！

——中国人寿成都分公司业务经理 张云利

如雷贯耳；耳目一新；耳熟能详；耳清目明。

——东莞长安恒气设计制作公司 经理 梁振

看了陈老师的《超速行销》，真的是过瘾，太好了，太实惠了！

——浙江江山市铁力五金厂 厂长 王文良

我从上学那天起就有一个目标，我一定要成功，尽管十七年来的求学路比较艰辛，但我依然挺过来了。陈老师的演讲让我找到了正确的方法，十几年的“迷团”豁然开朗，那就是，要有正确的方法和永不放弃的精神，还有坚强的信念，我相信，我一定会成功的，因为我努力！

——北京谊安世纪医疗器械公司合肥办事处片区主管 丁辉

这本书让我看到发呆了，里面的很多问题和解决方案，我从来没有想过。作为一名普通的打工者，今天有幸买到这样的一本好书，我觉得比打工一年收获还要大，它让我茅塞顿开，像一个教师教我改正缺点一样。这本书就是——《自己就是一座宝藏》。

——深圳布吉宝丽路 104 号 杨日光

以前我害怕推销，自从看了成功梦工场系列 VCD 后，我信心倍增，敢于面对顾客去推销了，并且成为了本月公司销售第一名，在此，我向您表示衷心的感谢！

——安徽阜阳亿源农业科技开发总公司 推销员 张冬

我下岗六年就像一只迷途的羔羊，不知路在何方，不知如何振作，不知如何增加自己的收入，改善自己的生活。看了陈老师书及VCD后，好像看到了前进的灯塔，忽然知道了自己应该去做什么，怎么去做！

——吉林省吉林市船营区北山小区8号 李云峰

我第一眼看到陈老师的书，就被他的气质所吸引，感觉像给自己插上了电源一样，让我充满能量。今天我又买了陈老师的VCD回来看，领略到陈老师专注幽默的风采，打算再去买几盘。他让我一下子明白了这么多年一直为之困惑的问题，我的人生将因他而改变。

——江苏武进寿险公司业务员 吴来琴

我是陈老师的忠实听众，曾在成都、苏州亲临现场听课。陈老师帮我在两个月内，收入从3位数变成了5位数。

——安徽阜阳亿源农业科技开发有限公司 经理人 王振华

总裁为什么失声痛哭（6）

当我第一次用侥幸的心理买贵公司的VCD时，曾反复考虑是否做得对。看了才大吃一惊，才知道以前做的事正确与否。现在每次考虑问题左右徘徊时，就看这些产品，就会明白得多……

——无锡金龙马装饰公司 陈国初

看了陈老师的VCD真是太震撼了，看VCD比看书的印象更加深刻，很值得广泛推广，陈老师的语言简明、深刻、很抓重点，讲出了一个人的心声，催人奋进，希望以后能看到陈老师更多更新的作品。

——深圳龙华富士康集团 陈阳

通过观看学习1-4辑光盘，知道了怎么样修正自己，同时把这些理念也带给同仁和下属，加强了上下级的沟通，净化提升思维能力，使工作更加配合。希望今后可以更快更多出此类光盘。

——湖南涟源人寿保险寿险部经理 徐万雄

自从购买那天起就每天疯狂地听，念、念、念，疯狂地念，推销、推销，疯狂地推销自己!!!

——广州瑰丽莎婚纱公司业务经理 姜入权

看了陈安之老师那么有激情，想不成功都不可能。听到陈安之老师的声音是那么的自信，也给予了我更大的自信。

——郑州中鼎房地产服务公司培训经理 孙秋明

首先感谢贵公司给我们这些想成功的热血青年提供了这么好的成功教材片。它使我的学习态度端正了，工作起来比以前信心也更大。只要我一有时间就看陈老师的成功教材片。陈老师的每一条成功法则我都记到了笔记本上，每天早上起床后，我就大声读一遍，晚上睡觉前也要默念一遍，它使我的成功欲望越来越强，我一直记得陈老师的那句话：成功，只要你不放弃，就会有希望，只有放弃的人，他肯定不会有希望成功的。坚持到底，绝不放弃，就是成功的保证。现在我相信我一定会成功，因为我一定要！

——广西博白文斌贸易有限公司 业务主任 弓丽东

有幸本人与梦工场、陈老师建立浓厚的友谊，虽然我没有和你们见过面，但凡是陈老师出版的VCD、磁带及书籍我几乎都看过，我也从这些资料中学到很多方法，使我成功地管理业务员，使我的业绩突飞猛进。

——甘肃兰州深圳新天地职业介绍所驻内地办事处 谢鹏飞

看了两遍《把自己激励成“超人”》才发现世间还有这么精、透、深的演讲，我深深地

被震撼了。也许仅仅是两遍，还有许多等待我们去悟，去做的；也许它是我在寿险营销路上的最好自我激励老师。陈老师，如果我能成为他的学生，让我做什么，我都接受……愿梦工场造就更多伟大的人。我深深向陈老师鞠躬，愿他永远健康！

——山东临沂中国人寿保险分公司 孙启发

我是一名广告业务员，由于缺乏业务经验和沟通技巧，前三个月业绩都是挂零，每个月只能拿 500 元的底薪，可怜巴巴地过日子。但我没有认输，没有放弃，因为“成功者绝不放弃，放弃者绝不成功！”我清楚地记得在大学时就开始看的陈安之老师《超速行销》VCD 中的一句话：“每一分私下的努力，都会得到倍增的回收，都会在公众被表扬出来。”

——惠州人之道横江策划有限公司 邱建宏

本书不但外表吸引人，更重要的是内容丰富、实际、精彩！一本好书不容易写，办一系列好书给读者更不容易，相信此书对我日后的工作会有很大的帮助！

——广东明运材料包装有限公司副经理 郑阳

总裁为什么失声痛哭（7）

王总：看了你的形象和你的亲笔序言，心里为之高兴，你的善良和儒商风范很让我崇拜。本人很想拜访百忙之中的你，或通过通讯工具来沟通情感和友谊，我恳切希望加入长期会员和做你们代理或分公司，发扬光大你的善良种子。

——江苏宿迁兰德公司经理 陈乐民

看了陈老师的《自己就是一座宝藏》后，对我激励非常大。正如《芝麻开门》封底上说的一样：14 岁的中学生已不再被父母督导训斥，开始自觉刻苦读书……感谢陈老师！

——内蒙古呼和浩特市满族小学六年级学生

“过去不等于未来，没有失败只有暂时停止成功！”“这一切都会过去”。在事业刚刚开始受到挫折时，我在广州发现了陈老师的这一套书，我买了第一辑，回去听后感到倍受鼓舞，第二天就买下了 1 至 5 辑全套。我能快速地恢复过来，确定目标，在陈老师和大家的帮助下成功，也希望自己能把积极的东西带给周围的人，让大家一起成功！

——广州国花油漆制造有限公司 侯颖

今年春节，我女朋友送给我这套陈安之国际成功励志教材，我非常高兴，这是我新年收到的最好的礼物，看过之后，我感觉受益匪浅，特别是《把自己激励成“超人”》这一本，我反复地读反复地听，它改变了我的思维和行为习惯，真心希望陈安之老师能够来武汉授课指导。

——武汉大学电子商务 学生 严川

几年前，我接触了拿破仑·希尔的成功学，并对成功学入了迷，现在我又学习了陈安之的成功法则，对我有更大的启发。我一心想成为律师，陈老师的法则使我的目标更明确，意志更坚强，我一定能成为律师。如果早几年学陈老师的成功法则，我现在说不定已经成了律师，但我相信只要按照陈老师的法则进行学习和训练，一定能成功！

——广西凭祥电视台 记者 潘振都

我是一名中学生，我十分喜欢陈老师的书和光碟，因为这上面不单教人成功，它还教我怎么样与人沟通，怎样获得良好的人际关系，教我怎么处理事情。我的学习在班上拔尖，但以前选三好学生，同学们都不太愿意选我。后来，我读了许多陈老师的书，用有效的沟通建立很好的人际关系。上次选举政治代表，我全票通过。我真是发自内心地感谢陈老师啊！

——云南曲靖市第一中学初二 2 班 马楠

以前我曾经是一个缺乏自信心的人，上学期学校举行技能大赛，我成功地通过了复赛，决赛就可以直接登上舞台为全校表演，但从未上过台的我此时既兴奋又害怕，我担心上台自

己会心慌、紧张，从而影响正常发挥。后来我买了一套《把自己激励成“超人”》，从那一刻起，我的信心不足彻底改变了，我每天都在为自己加油打气，给自己积极的暗示，每当情绪低落时，我就会对着镜子不断地念——我是最棒的，一百遍、二百遍，直念到自己再次斗志昂扬。后来上台得以正常发挥。

——广东湛江艺术学校 01 届音舞 3 班 曹斌

学了陈安之老师的最新资料犹如充足电的马达，我充满无限动力，度过很多平常不能度过的难关，我的个人收入也翻了三番，在前进的道路上，我尚需要继续付出更多努力与勤奋。

——中国人寿保险公司深圳分公司 彭小京

本人想给贵公司一个建议：在每个 VCD 片上贴上隐形防伪码，以后每个客户直接打开防伪标示，根据防伪码在网上申请俱乐部会员，这样既可以节省贵公司工作时间，又可以提高你们的工作效率，也可以减少盗版 VCD，一举多得。因为我在市场看到你们的盗版产品太多了，当然只有好的产品盗版商才会疯狂复制，我更多的是期待你们更多的正版产品出现，光碟中所述的句句箴言是需要反复去听的，即使是贵一点也值得收藏。

——温岭市万寿路大商厦 13 楼新世纪软件技术有限公司 仁春

总裁为什么失声痛哭（8）

我在新华书店看到这套书时，拿起就舍不得放下，连续看完两本，觉得这书很好。但看看价钱时，要我半个月工资，但书的内容写得很棒，我下定决心一定要买回来再好好看。发工资时，我就马上去买了这套成功学。感谢陈老师！感谢梦工场！让我对自己充满信心，希望所有渴望成功的人士都拥有它！

——广西省桂林市甲山乡敦睦村 209 号

京都海鲜美食广场服务员 栗一丹

看了 VCD 之后，我觉得这是一种可以改变人、改变世界的方法和哲学，犹如“十月革命一声炮响，给中国送来了马克思主义”一样，陈安之老师的成功法则，无疑也是一声炮响给千百万人送来了成功的方法和哲学。这是一种文化、知识、方法、哲学的革命，更是一场实践的革命，如果有志之士都能每天时习之，躬行之，国人面貌必将有所改变，中华民族的伟大复兴，将是指日可待。

——深圳宝安鹏宏电子有限公司 赵志强

我是一个普通的打工仔，但内心有极强的成功欲望，在我对自己将来感到无望的时候，很荣幸地接触到陈老师的书，它给了我极大的震撼和鼓舞，让我重新燃起对成功的渴望，让我们的成功梦想在内心又东山再起，非常感谢你们这些成功的领路人，谢谢！我现在一直在新华书店跟踪陈安之老师的书。

——广东佛山档盟鞋厂 员工 李志华

由于好奇，买了第五辑《自己就是一座宝藏》，由于火热的心抑制不住，开始沸腾，又买了第四辑，没有想到可视听的感觉那么好，当天晚上就给家人兴奋地讲陈老师的演讲，兴奋到半夜还睡不着觉！我对成功学情有独钟，陈老师的书是我快速行动的法宝。我将迎来我人生的飞跃，我坚信！

——河北石家庄市河北经济信息学院学生 成明

我的语文老师花了整整一个小时在课堂上读这本书，当时给我的触动十分大。我总是认为成功离我很遥远，当我听完这本书时，我才真正找到了我所缺少的东西。陈安之老师说，成功者凡事要主动出击，于是我第二天就到书店买了这本书，没想到，我恰好买到了书店的最后一本，我真没想到只学会了一条就有如此的效果。我真的有一种将要成功的感觉。

——辽宁凤城市第三中学三年九班学生

阅毕陈老师成功法则《自己就是一座宝藏》，好似发现了新大陆一样异常兴奋！的确自己就是一切的根源，同时也印证了世界上没有办不了的事，只有想不到的事。明白了过去不成功的原因，是没有认识清楚自己，总结反省自己，没有端正做事的态度。然而今天终于心领神会，这无疑是获得了一个全新的人生，故特以此记之，感谢梦工场的全体工作人员和陈安之老师。

——广东曲江县特钢家属区 11 号 802 韩兴彪

通过学习和应用陈安之老师书籍和 VCD，我的生意比以前好了很多，我知道了微笑的重要，比别人更努力，在最短的时间内采取大量的行动！我和我的队员都感到全身一股热流，人活着应该有点作为，对社会有点贡献，我们拥有了坚定的信念，帮助别人就是帮助自己，我将带领我的队友为我地区的振兴做出最大的努力，我发誓我一定要做，一定要做好！感谢梦工场，感谢堂弟付斌将产品推荐给我，我坚信梦工场人将改变中国大部分人的命运！

——湖北大冶市东岳路远航职校 201 付伟

我是软件营销公司的职员，承蒙企划部经理的一个明智行动，在乘飞机之余买下陈安之的 VCD，让我有幸听到和看到，陈安之老师这么有系统的激励，真让我激动万分，增长很多的知识。

——浙江绍兴市中兴南路 79 号县老干局北二楼 黄春玲

在十年前，我就阅读过励志书，听说了各种激励课程，我非常向往，所以我就想如果在中国沈阳有这样的课程我一定参加。而现在中国终于有了这样的课程，那就是陈老师的激励课，我一定要参加。现在我买了许多陈安之老师的 VCD、CD、书，我每当看陈老师的 VCD 时就十分振奋，我会成功的！

——沈阳大东区联合路 203 号 2-3-3 纪泽福

总裁为什么失声痛哭（9）

带着新鲜感一口气看完了全套 VCD，除了惊喜，更多的是感激！虽然教材不是万能的，但它适用于我的，真诚期盼能得到更多的教诲，因为我及我的事业都很需要……

——杭州萧山商业城商聚街 96 号 范海燕

陈安之老师总结的成功法则，句子简短而有效，很容易记住。我现在早晚各读两遍，每次都发现自己还有很多不足之处，今后我会按照成功法则来思考、行动，我相信自己一定会取得成功！

——湖南株洲市红旗中路 33 号 文永

陈老师引爆了我的核动力，改变的不仅是我自己。谢谢陈老师及梦工场！

——成都实业街 30 号 1 号楼 318 室 刘宗明

看了陈安之老师的 VCD 以后，感觉像一个迷路的人找到了灯塔，那种喜悦是难以言表的。这样的好东西怎可一个人独享，于是我在工厂大力推荐，组织学习讨论，至今工厂逾百人读过、听过、看过陈安之系列书籍和 VCD，我们的工作也开始每天进步 1%。

——东莞石碣镇新城西区二村工业区 杨俊

自从听了《把自己激励成“超人”》后，我便把陈安之老师的磁带、书籍、CD 都买齐，每天必听，40 多天过去了，我像变了个人似的：每天精力充沛，对自己的工作信心十足，销售业绩也渐渐的冒尖了。我十分赞同“成功者乐于助人”，所以我把陈安之老师的产品介绍给 10 多位同事、朋友和领导，他们也都把它当作爱不释手的“宝典”！

——广东中山市食品进出口有限公司白石猪场 周锦芳

我是第一次读陈安之老师的书，实在太幸运了！陈老师的 CD 我百听不厌，每一次的感受都不一样，那些法则确实太经典，现在我正在尝试陈老师的方法来营销。希望梦工场能伴随

我走向成功，每天处在一种巅峰状态，成功一定属于我，行业顶尖人士属于我。我希望得到陈安之老师更多的信息！

——海南省海口市海秀路万国商厦 14F 魏祥梅

感受：听过陈老师的课程及 VCD，我发现自己的价值，激励了我的人生，我对未来充满希望，我相信我未来会更好！

建议：希望陈老师这些 CD 及书籍加快出版步伐，让全中国的人民都能看到、听到、学到、买到，从而提高全国人民的综合素质，使国家富裕人民富强。

——扬州市瘦西湖公园绿化科工程师 王石群

我听了这套 VCD 真的太棒了，简直不可思议！它给我的生命做出了一个新的支点，新的开始，让我的未来更光明，更快成功！

——山东临沂大陆商业村 44 排 9 号 李猛

我希望陈老师能尽快出 5、6 辑，我是一名学生，我希望陈老师能在今后出几辑关于学生的特辑。陈安之老师能不能在东北地区多开几场课程，以便能使自己触动更大。陈老师，你是我高考前进方向上亮出的一盏明灯。

——辽宁抚顺第六中学高三七班 赵春鹏

这套光盘将成为我创业的动力。我是在负债 2.6 万的条件下来购买这套光盘，像这样好的光盘，借钱我也要买，智慧投资我永远不会在乎。现在，有时我一天就获利近两千元，负债马上就还清。我要购买全套 365 辑，请赶快出版，我已经等不急了！赶快生产！

——山东德州宁津县时集韩庄新式太阳灶加工店 崔东峰

您好！听了陈安之老师的演讲，实在增长了不少知识，同时也起到了很大的激励效果。但是我希望梦工场和陈安之老师再继续推出一些，比如我想培训我的员工我如何来培训，怎么培训，或者我的公司如何去把每一个部门管好的内容。

——山西太原市柳巷华都商厦 2 楼来氏专柜 孟庆峰

这一年是我生命中的第一个人生低谷，我几乎看不到生活的希望。这个时候，我接触到了陈安之老师的《自己就是一座宝藏》一书，从此它改写了我的的人生观和价值观，使我重新看到了人生的希望。我看完了陈老师的书后，选择了业务这项工作，我时刻幻想自己是最好的！最棒的！这样对成功的欲望和对工作认真负责的态度，得到同事的一致认可。更让我意想不到的是，有几家公司此刻同时要挖我去他们那儿工作。但此时我还会考虑换工作，我还会在这份工作上加油，一定要拿到年度销售冠军，因为我相信，我就一定能！

——广东河源连平谢伟强

看了陈安之的碟，感到非常震撼，你们的宣传品说：当看到 100 遍时，就会发生奇迹。当我看到第 10 遍的时候，整个我就发生了很大的变化。因此，我觉得你们所从事的事业真是一项伟大的事业！

——宁夏英力特电力（集团）股份有限公司 李少贤

媒体评论

作为国际成功学大师，同时更是作为炎黄子孙，陈安之是带着中华民族的内涵把成功学带到中国来的。这无疑更适合于中国人的思维习惯与行为方式……这套丛书给我们一个强烈的直觉，它已经让中国千百万芸芸迷失在成功黑洞中的人们，豁然看到了成功的光芒。

——新浪网

本书的作者、国际成功学权威陈安之，此番把它带回自己的祖国出版发行，目的就是在这个全民共奔小康的时代，带给祖国的人们一份最有价值的“礼物”……从本书中信手拈来一个个成功的方法，我们就可以惊讶地发现，成功从来就没有如此靠近我们的视线！

——《中国新闻出版报》

陈安之的这套成功学丛书无疑将会对中国一大批正在奋斗、渴望成功的人们产生巨大的影响，同时这套成功学丛书，一定会完成把成功学在蓬勃发展的中国大陆传播开来的使命！

——2002年11月16日《深圳特区报》

全书意境激烈，甚至是亢奋。这里的一言一句，激起读者强烈的共鸣。它不仅是在为人们传授成功的知识，更重要的是它在为人们打造走向成功的心境；他改变的不仅仅是方法，而且还深深地激活了每个人成功的欲望。他不仅是在传授知识，而且还是在带给我们一种状态，一种炽热追求成功的状态，近乎于“疯狂”的状态。这也正是陈安之演绎成功的魅力。

——《深圳商报》

读这套丛书，读者不仅仅是被动的学习，读着，读着，你会渐入佳境，内心深处已在不觉中拥有了一阵阵追求成功的涌动，陈安之会从一个又一个生动的故事与画龙点睛的评述中，带给你追求成功的激情。

——《太原晚报》

这套丛书再次梦幻般地演绎了我们这个创新的时代，也正是因为有了科学的成功方法这门学问，人生才会可能不仅完美而且惬意。

——《天府早报》

陈安之成功学不仅适合于国人追寻成功的思维习惯，而且从方法到理念都深刻地鞭策着渴望成功的人们上进，相信将会有越来越多的人由此而获得成功的正确方法与精神动力。同时我们也无庸质疑，陈安之成功学的广泛传播必定会从帮助每一个国人的成功开始，为全面建设小康社会尽一份力量。

——《读书时报》

第四部分：成就感是被逼出来的

是什么在促使一个企业不断发展壮大？

是什么样的员工会让企业做出非凡的业绩？

有一种同事永远让我对他敬仰，额外地尊重！

就是那种一旦定下目标就会全力以赴，不达目的誓不罢休的人，

就像陈安之老师所说的那种：下定决心一定要成功的人。

每当遇到市场人员干劲不足时，我总爱讲一个60多岁的大姐，怎样在太太药业做出一般业务员做不到的事，来激励一般的业务员——什么叫做真正有业务天赋的有意志力的人。

在10年前，一个叫鲁文桂的大姐，一不小心用自己的房产为一位同学做太太口服液经销商的担保，鲁大姐没想到同学抵押来的货卖出很少，房产可能要被没收，她吓得马上提前办理了退休手续，离开深圳奔赴塞外去帮这同学赶快清货救火。

当时我担任太太药业的常务副总经理，负责太太的营销工作。我就安排她把太太公司的广告和促销方法带去彻底地运用，不想短短几个月时间，迅速启动市场，不仅把房产抵押的几十万元的货全数售完，而且数批进货。同时，被抵押的房产也顺利收回了。

鲁大姐把本就不属于她的市场交还给了同学……

60多岁了，第一次做业务就马到成功，鲁文桂大姐感受到一种从未有过的成就感，她回来深圳找我，强烈要求做太太公司的业务员，并且要求能单独开创市场。

“我一定要做！”

公司当时只有新疆和西藏市场是空白，要做只能选择这两个地方。她竟然坚定地说：“我做新疆。”

一个退休的妇人，要去异乡做奔波忙碌、风餐露宿的销售员，我很担心，于是我说：如

果发出的货物，必须用她的房产证做抵押，如果收不回钱，就变卖房产抵帐，我问她做还是不做？

鲁大姐说：“我一定要做！”

我说：“好！那只给三个月的广告费，每月只有两万元，三个月以后按 10%的比例投广告，如果三个月没能启动新疆市场，你就自动离职。你还做吗？”

第二天，她送来曾经被抵押过的房产证，并告诉我，她已订好了去乌鲁木齐的机票。

“一定要！”的威力

自从鲁大姐到了新疆，我每天都能听到她的电话求教，我告诉她：必须先和新疆电视台和《广播电视报》订好合同，电视台要每天不少于两次 15 秒的电视广告，电视报每月四期广告，每期不少于 1/4 版。而且，电视和报纸广告必须不少于三个月时间，否则没有效果。

她直奔电视台，介绍自己是太太公司的，公司对新疆市场非常重视，准备开拓新疆市场，给了她一万元的广告费。电视台人员一听大笑，一万元连每天一个 10 秒广告也不够。

鲁文桂坚持要求每天做两个 15 秒广告。鲁大姐一把鼻涕一把眼泪，告诉那位主任说：自己 60 多岁，一生的积蓄只买了一套住房，现在发到新疆的货都是自己用房产抵押来的，如果市场打开不了，房子将会被公司变卖，自己也就无家可归了，鲁文桂越说越激动，越说越伤心。

广告部主任哪见过这样的阵势，一个可以做自己母亲的人，会在自己面前老泪纵横。豪侠心肠的主任最后说，“好了，我就特批给你一个月时间，每天两个 15 秒”。

主任认为这样处理可以解决问题了，谁知道鲁文桂说，“一个月不够，要三个月才行”。主任一听，差点背过气去，“大姐，不，大妈，我真帮不了你了，每天两个 15 秒，给你播一个月才一万块钱，奖金拿不着不说，说不定下次您再来，主任就不是我了，你可不可以向你公司多申请几万；否则，你只有找台长了” 鲁文桂直冲台长室。

她告诉台长，太太口服液在华南、西南地区销售火爆。仅仅在深圳每个月销售近 400 万元，而且太太公司是一个有着强烈市场意识的公司，每月投放的广告费 600 多万元，如果新疆市场能顺利打开，在新疆电视台投放的广告费将会是个很可观的数字。

接着她又说公司只给她一万元广告费，现在她全放在电视台，如果不支持她，将是新疆电视台的巨大损失。

鲁文桂接着又把自己如何一把年纪、孤身一人来到人生地不熟、而且相隔数千公里的新疆，如何以自己的房产做抵押，如果不能启动市场，自己将无家可归等讲述了一遍。说着说着，不禁又是泪如雨下。

听着听着，台长也被深深地感动了——竟答应了鲁文桂的无理要求。

没有平面广告的配合，仅仅有电视，效果会大打折扣。《广播电视报》1/4 版广告登一次价格就是一万元。鲁文桂跑到报社还是如此照搬满腔热泪，报社的人以为见到了疯子，但最后一样屈服了下来：一万元做一个月四次，而且一做就是三个月。

广告问题解决了，她马上奔走在人生地不熟的北疆、南疆，又铺货、又促销，三个月以后，新疆市场的月销量突破 30 万元，并成为太太药业最稳定的市场之一。鲁文桂也因此赚到了比自己想象更多的财富，更大的成就感……

每次当我及朋友遇到挫折，或遇到人生必须攻克的堡垒时，我就会不由自主地想起鲁大姐——我们是否具备她身上的那种不屈不挠的精神？是否具备她那种一旦认定目标就没有任何人能阻挡的气概？……

就像陈安之老师所说的：你不成功，是因为你在自我设限。当你下决心一定要时，这世上就没有过不去的火焰山！

逼人成功的神奇力量

我们迫不及待地要把这本成功学标志性的著作——《绝不裸奔》献给所有渴望成功,但还没有找到强大动力的人们。

2004 年元旦,为什么我们不敢睡眠?为什么我们不愿睡去?因为我们新书项目组的六个人曾做了公众承诺——1 月 1 日一定完成本书稿的编辑,完成本书配套宣传片的剪辑,否则当罚……或奖……没想到我们真以通宵达旦的工作迎来了新年的第一个清晨。10 点截稿,六人喝了一生都难忘的“新年酒”……

这种“绝不裸奔”的精神,在梦工场每天都在发生,太有用!太有效了!其神奇的强大力量会令自己都想不到,真渴望有更多的人能学到。

在新年之初,我们很想看看世界 500 强企业是怎么承诺他们的目标的。结果发现了一个共同的规律:那些最优秀的企业,都有非常明确的目标,每个目标都有明确的完成时间。在本书的页边上,你可以看到那些让我们热血沸腾的目标承诺。

有时间期限的明确目标,才是有力量的有可能达成的目标。

有奖罚的公众承诺,才是“一定要达成”的承诺。

梦工场每天都准时开晨会,每天都请一个部门做公众承诺:近期一周工作目标达成了一——奖励什么?达不成——惩罚什么?

梦工场的晨会是痛苦与快乐的。快乐来自目标达成的成就感;而痛苦就是没有完成后——整个部门承诺少则跑公司楼梯 1 至 13 层三圈,多则围着公司附近的高尔夫球场跑五圈……这样的“绩效考核”让梦工场人每天都会进入颠峰状态。

什么是“全力以赴”?你敢承诺“裸奔”吗?

要么丢脸,要么争脸;要么丢命,要么改变命运!

我们坚信,本书出版之后,“绝不裸奔”的精神一定会成为 21 世纪中国企业家的精神,成为企业激励的象征流行词……!