

# 拿破仑·希尔成功学全书（杨韵冉老师解读）

《拿破仑·希尔成功学全书》-杨韵冉老师解读

哈喽大家好，很开心我们能够做客我们的666书友会，那么今天的这场666书友会，很有奇缘因为是由德元老师和杨韵冉老师，我们一起共同解读，改变杨韵冉老师人命运的第一本书，这本书的名字叫做，《拿破仑·希尔成功学全书》，可以毫不夸张的这么说，很多人说杨韵冉老师身上的配得感超级的自信，然后以及无与伦比的力量感还有正面思维，以及积极的心态，然后活出来的那个状态，最像什么样的样子，其实可以毫不夸张的说，是活出来了书里的样子。

那么今天呢就带我们所有的家人，走进来这本改变杨韵冉老师人命运，打地基的第一本书，即使到今天虽然地基好像看是看不到，但是这些所有的痕迹呢，也依然在杨韵冉老师身上，跟德元老师身上我们在使用出来，那么首先我一定要给大家先介绍一本，以下这本书为什么呢，因为如果你不了解这本书啊，你去进入这本书里面的知识，你的吸收率只会有1%，你可能觉得这本书讲的太好了，写的太好了，作者太有智慧了就停留在这里了，但是如果我把作者是怎么有智慧的，他怎么能写出来这本书的，这本书里面的成功的特质有哪些，哪些东西能够为你所用，以及你要带着什么样的视角去学习这本书，看这本书。

如何像杨韵冉老师和德元老师一样的，我们用出书里的智慧践行出来，并且把它传承到还能让更多的家人，也能走过零到一的过程，那么首先介绍一下，这个拿破仑·希尔是谁，拿破仑·希尔是我们讲的这个，世界级的成功学之父，那么这本书呢，是讲的世界经典的成功学，人人都要学的成功学，可能很多人对成功学这三个字，就会有点抵触，但是其实啊，成功学它只是一门叫做成功的科学，或者是成功的哲学，它不是像大家所说的打鸡血嗷嗷叫或者是，就那是大家对它有个误差，对那个是可能大家受到市面上的有一些传播的误差。

但是书里的这个人呢，我讲实话啊他真的是属于鼻祖级的，现在虽然他已过世了，但是这本书留下来的智慧影响了多少人呢，这本书的销量高达八千多万册，八千多万册是一个什么概念，全世界销量第一名的书是《圣经》，全世界销量第二名的书是《人际学》，关于钱上的一本书，是戴尔·卡耐基的《人性的弱点》，很多人争执《人性的弱点》改变杨韵冉老师的命运，但是我觉得《人性的弱点》，改变杨老师的命运的前提是因为，杨老师读过《拿破仑·希尔成功学全书》，也就这本书是地基，有了这个地基再去读《人性的弱点》的时候。

最主要的是戴尔·卡耐基的老师也是拿破仑·希尔，戴尔·卡耐基呢曾经说过这么一句话，他人生当中最大的成功不是写出来《人性的弱点》，而是协助拿破仑·希尔，然后一起完成了成功学全书的有一些建设，那这个真的是太了不起了，一个是属于成功学之父一个是属于人际学之父，所以在这里面你综合会发现，他有财富的智慧有关系的智慧，还有人生走向成功并且不衰败，然后基业长青稳步成长然后最后节节高升的智慧，

那么我们接下来去分享一下 给大家讲一下，《拿破仑·希尔成功学》巨作是目前，出版在20世纪美国重大的事件之一，该书荣登了世界畅销书的排行榜，全球的畅销销量达到了八千多万册，并且希尔的基金会是，美国政商两界顶尖人物的进修学院，那么拿破仑·希尔则被称为这句话很重要，因为这句话就意味着，听到此时此刻听到这本书解读的你能得到什么，拿破仑·希尔被称之为百万富翁的制造者，这是封皮直接写着的。

如果拿破仑·希尔是百万富翁的制造者，那我想问一下一个百万富翁的制造者的教练，来在给你讲学来把他梳理的知识传授给你，来告诉你那些百万富翁是怎么生产出来的，亿万富翁是如何基业长青的，如何能够做得到，让人人都能成功的这么一套哲学的经营理论，而能够在你身上用出来，那我想说一句话此时时刻在屏幕前听的你，最早的自己也是定位一个百万富翁起步，因为这个老师就是专门做这件事的，那么在这里啊我有必要一定要给大家读一下啊，因为这是我找德元老师申请的，平常我们解书可能很快会进入书里的内容，我特别强调我说德元老师，你一定要给我三分钟的一个告白，什么叫告白呢，不是对德元老师告白是要跟我们的粉丝告白为什么，因为我觉得书里的前言以及封面以及背后，对于这本书的推荐到底书里阐述了哪些核心关键点，那个营销的路径不是营销本身，而是能够一转身让你成为一个高信念，高认知高正面思维的人，以及让你知道通过一本书，你到底能够学习多少人的智慧。

这里前言是这么说的，成功者对成功的智慧的看法各有不同，卢梭说当一个人能一心一意去做一件事情的时候，他必然会成功，这就是我们讲的阿甘精神，死磕一件事情到底，任何人都能成为天赋的创造者，然后

牛顿说，跌倒了爬起来这就是一个人最大的成功，约翰·洛克菲勒说，不论是要赢得财富还是要赢得人生优秀的人，在竞技当中想的不是我输了会怎么样，而是要成为胜利者我应该做什么，安德鲁·卡内基说，苦难是金，永远都不要因为自己所受的苦难而抱怨人生，在通往成功的路上，他们有的是紧追目标有的是坚持到底，有的是心态赢人有的是运用创新，不难看出他们对如何获取成功都有不同的见解，那么我们盘点这些所有成功者的人生历程以后发现，他们之所以成功，是因为他们像自己所说的那样去做了，这些就是他们所秉承的成功法则，但遗憾的是啊，他们只能根据自己的经历和经验得出来个人的见解，究竟什么才是成功的秘诀呢，他们莫衷一是，那么究竟是什么能够让一个人成功，有没有让人一定成功的法则呢，自古至今啊，可能有无数人都在思考这个问题，直到20世纪初，美国人的拿破仑·希尔才给出了答案。

拿破仑·希尔访问了，这个是重点所有人一定要听这段话，因为如果你把这句话听懂了，就这一段话的这个内容，你用这段话的内容的视角和渴望度，去听接下来德元老师给大家解读的这本书，那么你就会发现你已经进入到了秘密吸引力法则，以及进入到了富爸爸讲的所有成功特质里面，成为做拥有的状态，以及就是先相信的状态，让我们去进入拿破仑·希尔访问了，包括福特 西奥多·罗斯福 洛克菲勒 爱迪生 贝尔，在内的504个最成功的人士，并对他们进入深入的研究，最后总结出一套万能的成功法则，记住这句话敲黑板画重点太重要了，德元老师他说的是万能的成功法则，万能的成功法则就表示没有人可以不成功，那些只要相信，万能是假的成功法则是假的人那他肯定成功不了，所以既然他的是万能成功法则，培养出来那么多百万富翁亿万富翁。

那杨韵冉老师当时在看到这本书的时候，就这句话对我的唤醒，简直就是植入了我的心理潜意识，因为我觉得我就是对对吧，它都是万能的了，它都是万能的那每个人都可以那每个人都是，反正我觉得我一定是，就算它不是万能的我觉得我也应该是，因为要有积极的心态要有正面思维，任何一个成功者都不会背离的成功定律，他整理出来了万能的成功法则，据说他的成功法则，让千百万人获得财富最终成为卓越的成功者，那么他的成功法则呢，几乎被世界上所有的人接受跟肯定，轮船大亨罗伯特·达拉说，如果我在50年前就学到这些成功定律，我可能只需要一半的时间就能取得目前的成就。

人际学大师的戴尔·卡耐基说，他说，我最大的成就之一就是帮助希尔完成了他的“成功学”，这比我获得财富更加重要，他的成功学是一个经济的哲学，他不仅是一个帮助人脱离贫困，实现经济富裕的方法，更是一门帮助人建立完善人格，享受丰盛人生的大学问，那么大发明家爱迪生曾经写信给希尔，我感谢您完成了“成功学”，这是一门很健全的哲学，追随您学习的人将会获得很大的收益，而事实上，拿破仑·希尔的成功定律的确是万能的，拿破仑·希尔的名字呢也是无人不晓的，于是拿破仑·希尔成了美国乃至世界级的，成功学的创始人和励志专家，那么本书呢是从一个成功者的视角，结合当下的实际，从拿破仑·希尔的18个成功学定律中，提取出来成功的要点，最关键它是用脍炙人口的小故事加以佐证，详细阐释了在希尔成功学理论下，最典型最实用最有效的成功方法，希望我们能借用希尔的智慧，引导读者突破人生困境，实现命运的改观达到成功的彼岸这是编者写的。

在这里我延伸一句话，就邀请我们德元老师对于这本书，给我们把整个立体给呈现出来，您知不知道拿破仑·希尔我们说，他的整个成功学体系以及是百万富翁的创造者，他是所有的人零到一的鼻祖，他也是杨韵冉老师人生地基的第一任老师 是是，但是德元老师你知道吗，他其实还写了第二本书，第二本书叫做《思考致富》，如果《拿破仑·希尔成功学全书》，能让你从零到一，其实拿破仑·希尔这个人到底有多厉害，思考之后能让你从一到一百到一千无穷大，在财富领域里面在成功领域里面在信念领域里面，所以不用说了这个作者写的书，你一定要认真拜读，接下来听我们德元老师分享，为什么你这次会邀请我共同解读这本书呢。

这从一个小故事说起哈，就在前两年，我跟周文强老师的一个导师班的学员一起去出差，在路上我们就谈到了杨老师，我说杨老师最让我佩服的就是无边无际的配得感，以及那种内在的强大信念，可以说是这是老师的核武器之一，能够取得这么大的成功，然后呢那个导师班的成员呢他就说了一句话，他说德元老师，你知道杨老师的配得感来自于哪本书吗，我说哪本书，他说就来自于《拿破仑·希尔成功学全书》，是的，杨老师的所有的底层架构基层代码全来自于这本书，我说这本书我也看过呀这么厉害吗，但是我看的时候也是很几年前，就是好多年前就那会我的认知看那本书，我就觉得它就是一本励志的书，或者我看着理解为这是不是激励心灵鸡汤类的书，就看着没有那么认真，于是当被他种草了以后，我再翻开这本书的以后我再去看，我的天呐我发现我们人生要的所有东西全在里面，甚至包括我自己做到的很多点都在里面，让我再环视周边所有取得了一些结果的人，他们取的所有结果的密码，都在这18条的成功秘诀里面。

是的 所以在那一刻我就发现，这本书我一定要解读一下，因为第一个我自己能够有更好的吸收，第二个我能够把这好的东西通过我们的解读，去传播出去 是的，因为咱们666书友会平台现在影响力是非常大的，我们有时候老师推荐的一本书，传播出去以后就能够影响很多人去认真读这本书，然后就改变这个命运，然后老师你知道吗我又做了个调查，就是我调查了我很多学员里面，你们当时那些年纪很轻就成功的人，你们当时是什么样的契机，是遇到了一个什么的老师还是有人带成功呢，他们当中竟然有20%-30%，他们都是阅读了两本书成功的，一本书就是前面我俩解读的《人性的弱点》，一本书就是《拿破仑·希尔成功学全书》，还真是这两本书，所以呢《人性的弱点》咱们已经解读了 对，还有一个小插曲你有没有发现，如果能看了《拿破仑·希尔成功学全书》去，再结合《人性的弱点》的时候，对他的力量感跟只是用《人性的弱点》是不一样的，所以其实它俩虽然不叫姐妹装，但是一定要双剑合璧，一定要双剑合璧，并且最好的顺序其实是先看这本，再看另外一本 对对对。

我以前在没有精读这本书之前，我是把《人性的弱点》这本书用到极致了，然后我去用我就发现很好，但是我在给别人推荐《人性的弱点》那本书了的时候，他们有的人用了效果好 有的人用了效果就不好，那我就问你到底在哪呢，我后面就明白了 缺个地基，因为我自己本身有这本书里面一些东西，我已经有了但是不是每个人都有的，所以当我发现这本书以后，我当时就做了一个决定啊，我们公司所有人拜读这本书，然后呢而且每次到任何场合，我哪怕不卖书不推荐书的时候，我都会把《人性的弱点》跟这本书放在一块，而且是先看这个，嗯就这个才是最核心

的这个地基，这个也是来自于，能够让你内在信念更加强大的一本核心秘籍，那我们现在开始正式跟大家讲这本书啊。

这本书呢我觉得首先，这本书有一个最大的优点，它比其他书最大的优点来这个哪里呢，它容易读完，对对特别容易，它全是每个知识点都是用最大白话的方式讲出来，而且是用故事，对故事里提取观点对，然后呢你看这本书的时候你就会有很深刻的共鸣感，这不就是我生活当中遇到的事情吗，所以这是一本很容易读完的书而且它也不是很厚啊，它是一本很小的书两百页不到的书，所以你拿到这本书以后，我记得我当时第一次拿到这本书的时候，我用一天时间就如饥似渴的全部读完了246页，它能够让你怎么说呢，就是有一种如获至宝的感觉就感觉看得懂，你知道我有一种什么感觉吗，就是没有成功的人看到它，终于知道自己为什么没有成功以及怎么走向成功，已经成功的人其实有时候他是懵又懵的，并不知道自己怎么成功的他整理不出来，对，如果用在复制人才以及培训下属的时候，他可能也讲不出来自己做对了哪些，对 而这里面全部给你总结归纳了，你会发现你一条都逃不出这里面的定律 对 全部吻合。

这本书呢他是采访了504个，就是我们所熟知的最厉害的，对 取在各个领域取得结果的人物，绝对是3%的人，把那3%的人的共性整理出来了18条成功法则，这18条法则我第一次拜读的时候我就感觉全中，甚至发现这原来不就是我们做的吗，那这18条法则的分别呢，是心态的乐观 明确目标，积极主动 直面挫折，不断进取 充满激情，相信自己 学会带队 完善个性，控制自己 注重实效，懂得理财它连理财都有，然后它包括身

心理健康 协作共赢，敢于想象要有梦想，然后呢专注专心 敢于创新，最后那一个是落到实处是改变习惯，你要去行动，它从这18个习惯里面，从我们方方面面从我们的这个个人的行为习惯，我们内在的性格我们的情绪，包括我们这个生活当中的理财，然后呢面对苦难的那种调整，以及我们在职场当中的那种积极主动解决问题的那种，我们的为人处事全部囊括在里面了。

然后呢接下来德元老师呢，我会带领大家，我挑出来几个我们生活当中马上能够用到的，跟大家去解读 让大家了解这本书，然后呢老师你等会你也可以说出您的延伸，我觉得今天我们就换一种方式，就换一种聊天的方式，就不想以前正儿八经去解那本书，换一种聊天的方式，让大家用一个比较轻松愉快的氛围来，了解我们是怎么用这本书，去提升自己改变命运，以及我们怎么去践行这个过程当中，的取得的一些我们自己的一些心法，然后我当时翻到这本书我的第一印象，除了这本书是用故事讲的以外呢，我觉得就是它每一个点都能够切中实处。

比如说，讲到了第一点，它第三章讲到的叫做积极主动，积极主动就是遇到任何事情积极主动，它讲了一个这样的故事啊，就是讲的是汤姆·霍普金斯，就是世界上这个最厉害的推销员，汤姆·霍普金斯就是写《绝对成交》的那个作者，他说汤姆·霍普金斯平均每天都能够卖出这个一套房子，那这样的销售记录呢至今无人能够打破，因此呢很多人就向他请教成功的秘诀，那于是呢有人问他，请问您获得了如此大的成功，能告诉我秘诀吗，那个汤姆就回答道马上行动，那个人又问那您告诉我，当您遇到困难时你用什么样的方式处理它呢，他又回答道了马上行动，然后

那个人又不依不饶的问了他说，当你遇到困难的时候你怎么去克服它呀，汤姆·霍普金斯又说马上行动，那那个人又问，在未来假如您的事业遭遇瓶颈你准备如何应变，又是那四个字马上行动，马上行动马上行动马上行动，就对于成功的秘诀，世界上最厉害的卖房子的人汤姆·霍普金斯，他就回答了四个字叫做马上行动。

那这个时候你可能会有疑问，就说为什么汤姆的回答永远是马上行动呢，你是不是有点懵啊，我到底怎么行动呢，但是这实际上就是成功的秘诀，就这么讲吧地球唯一的语言就是行动，地球每天都在转动，地球都这么伟大了承载着我们所有的生命，所有的山川河流，它都在行动那我们人为什么要行动呢，你想象一下中国老祖宗的智慧点告诉我们活动活动，要活就得先动，中国人当时看字还是反着看的，他是从后面顺成人逆成仙嘛，说白了就是动活，你一动你就活你一动你就有能量的流动，所以说，这个东西告诉我们你在回想到我们日常生活当中，我们在带团队的过程当中，包括我在教很多学员的过程当中，我发现有的人拿到结果而且很快，有的人就是不能产生结果，甚至有的人觉得自己啥都懂，脑袋想的比教授还多但是他就是不行动，所以他的结果就是不显现，甚至包括我自己曾经我都犯过这个毛病。

因为我认为我是学营销的，所以学营销的人呢他的理性脑都非常发达，他的智商是非常高的，任何一个东西他马上能够洞察到，然后想出一二三四五六七，但是有一段时间我的结果瓶颈一直卡在那，就是不进步了我就很焦虑啊，然后呢这个时候当时我就是，我当时我有一个习惯我不喜欢跟别人请教，因为人有一点就是智商很高的人都有点傲气，但是呢

我有一点呢我会去观察别人怎么做到的，当时我就在杨老师身上学到了一个点，我发现杨老师咋一个上午刚刚说出来，下午就行动甚至很夸张，有一次开会是这样的，黄涛我突然想到一个灵感怎么怎么样，马上可以那个啥我说老师好，我正准备预备老师的时间什么时候录什么时候拍，结果杨老师下一秒就是这样的，等会我们开完会马上去拍，我说老师和我都没有准备杨老师说了一句，没有准备就是最好的准备，我当时就懵了。

但是我就后面就通过这一次以后我就开始观察，我发现不但是杨老师还是周老师，他们都有一个共同的特质，就是超强的行动力这个行动力强到什么程度，就是下一秒钟马上去做，这个也延伸到了很多点，比如说我们现在互联网上一天一个样，甚至一个小时一个样，那风口趋势时机实际上马上就在变化，那这个时候我也回想到，为什么我之前有时候很多风口我看到了遇见到了，但是我没有去抓住呢，行动力差了那么一步，就是那么一步就带出了天壤之别，老师这点上您发表下您的建议，就为什么您会养成这种。

马上马上是快到变态的执行力用我的话说是，这么说一句话，人他其实有时候有特殊因素，比如说我的性格你会发现就是很着急的，但是这种着急它不是心态上的急，它是做事效率上的是果敢果断，很多人认为我们急，说财不入急门不我们在心态上非常稳对，我在通过行动，我延伸到了我想起来，我前几天这个前段时间，协助这个老师解读完《有钱人和你想的不一样》以后，我又看书又听老师的解读，然后又把它做了一个落地延伸，里面讲到了这个，《有钱人和你想的不一样》的时候17

个财富蓝图，其中有个财富蓝图就让我想到了焯名老师身上，就很明显，就是叫做有钱人即使恐惧也会采取行动，这个我就发现了，原来行动。

你会发现他都是有钱人即使恐惧也会采取行动，他全是融会贯通的，那我就会发现我的马上行动取决于啥呢，我记得我最开始做销售的时候，我的销售老大跟我讲的第一句话，他说所有的人死在了想的太多做的太少，他说第一个做销售，他说很多人都会觉得我要培训上岗到位以后，再去做销售，但是其实有时候你培训上岗到位以后，你做销售的时候你面临拒绝的时候，你会怀疑自我，所以我的老大说了一句话，不是等到你准备好了才去战斗，那是属于战略上的制定，他说你一个兵，你要什么战略，你给我打仗，敌人来了你还不冲你还不瞄准你就会被别人干死了，所以这个东西其实对我的人生很重要，所以你看是我制定一些东西的时候，其实我的战略想法我肯定是有预见性的，你的预见性不取决于你要思考十天才预见，因为那是脑的作用，对心本来就是灵感，为什么你看宇宙吸引力法则的。

讲的是，这个向宇宙发出要求相信已经拥有满心的欢喜接受，那个相信我问你，是脑的相信还是心的相信还是内在的相信，是内在因为内在决定外在，然后为什么阳明先生里面也讲哦，包含整个我们讲的这个，我们传统文化都有句话叫心不唤物不至，心不唤物不至，但是很多人运用吸引力法则意念冥想，那我问你一句话，如果你是脑想它只会生出来焦虑恐惧跟急功近利，但如果你是心想心想一定会有个法则叫心想事成，对吧因为那是灵感的来源，所以我就总结老大的那句话对我很有用，他

就跟我说一句话，你是兵你有伟大的梦想很好，比如说我也有伟大的梦想，我觉得我将来要成为成功的企业家，我老大说一句话，这个梦想放在你的血液里面不要讲出来，因为很多人会破灭你的梦想，就跟你昨天讲的这个潜龙勿用是同一个意思，你给焯名老师的建议，那我就发现，那我内在是有梦想，他说那你要憋着一股气，这股气变成你内在的能量，你要先想你的梦想实现它是有阶梯的，你在打地基的时候，你可以想象你打的地基是为了建100层的高楼，是为了建世界上最漂亮建筑，但是你不要打地基的时候按照高楼的那个点上去打，因为它就会不稳。

地基是看不到摸不着但是又是最牢固的，而这个东西比如说我们做销售，你打100通电话打200通电话你打500通电话，并且你每一通电话里面不断的去练习自己的抗挫力，以及遇到事情还能保持积极的心态，还能保持空杯的心情，还能有再战的勇气，有句话是这么说的，屡战屡败对负面的，屡败了还要屡战，你只要站起来，比失败的99999次多成功一次你就成功了，爱迪生的发明就是这么出来的，所以很多人说爱迪生你这么做发明，又一帮的人在爱迪生没有成功之前那就是个傻逼。

对，因为你天天在失败而爱迪生的认知是什么，记住一句话我没有失败一次，我只是尝试了99999不成功的方法，所以我离成功更近了，你知道《拿破仑·希尔成功学全书》最到位的是什么，这里面不但是讲的马上行动的一个点，类似于所有东西它都是融会贯通的，它会给你延伸到方方面面它是思想，我突然想起来一个词对我特别有感触，你记不记得，周老师说他遇到我的时候我是行业第一名的销售，他想向我请教经验，他就问我是怎么做到的，他说我永远回答他我运气比较好，老师当时觉

得您在忽悠他，对对他觉得你不讲真话，但是实际上你看完这本书你就发现，我运气为什么好，这里面讲的第一条开头是什么，叫积极的心，我们经常讲，就是地基我觉得到马上行动其实属于方法论了，属于行动力了，但是在行动力里面一定有个心态建设。

它为什么有顺序，你看它第一章叫心态乐观，积极心态成就完美人生，那我问你运气好来自于什么，我后面总结到一个表面上是运气好，因为相信自己运气好才能运气好，这个是好的秘密吸引力法则，也是好的心想事成法则对不对，但其实他不就来自于，心态乐观吗 积极的心态心情好，你心情好你有积极的心态谁运气不好，所以有句话叫爱笑的人运气不会太差，所以只要有积极心态的人运气都好，那你讲一命二运三风水四积德五读书，那为什么运都放在第二位，那为什么又说一句话，运和命加起就可以改变命运，也就换一句话运都可以推着命走，可不可以这么说，运那个心态好心态好就是一种情绪，按照那个能量层级表，那就是分数很高 那特别高，你看心态好一定在喜悦，或者是在那个什么，相当于心态好就是接近开悟的状态了，对 在往上要修平和，所以心态好是第一步当心态好有了以后呢。

那我们在这里面还讲到第二个，叫做目标，非常重要 我觉得这一点特别重要，这一点怎么说呢，你会发现，我在以前在做抖音账号的时候就会发现一个问题，我这段时间只要定了目标，它的粉丝就会往那个目标上靠，只要不定目标或者说你同样的努力，同样的工作它就不会靠，那到最后面我就发现一个什么样的情况呢，我发现你这个目标你看似是自己定的，其实不是给自己定的，根据宇宙吸引力法则定律你是跟宇宙定

的，我刚刚正想接，不说我们今天像聊天吗我想接你这句话，你看宇宙吸引力法则讲的第一步是什么，向宇宙发出要求，发的是什么要求，发的其实就是心不放物不至的订单，对就是订单，订单是什么就是目标，目标是什么就是目的地，你想成为什么样的人，所以经常讲一句话，我们经常讲成功者有种特质叫，以终为始做事情，是那什么是以终为始的思维，就是你带着你知道你要完成什么样的目标再去行动，你就会去拆解你的目标完成的步骤，或者换一句话我们经常讲一句话，先有战略在制定战术再完成战术的落地。

那战略是什么，如果小分到细节里面其实战略就是目标，所以当我们有了目标以后呢，这个时候就会出现个神奇的事情，就是你们可以去回忆一下你们生活当中，当你有了目标以后能够帮助你实现目标的人事物，或者说某个资讯某个信息，它就突然来到你生命当中，但是你不定这个目标它就是不会出现，这是一个很神奇的，你用宇宙吸引力法则解释就是，或者用稻盛和夫先生讲就是心不唤物不至，你内心稻盛和夫先生当年，在做京瓷的时候他们要研发一种新材料，全公司所有最厉害的科学家研究了两年没有研究出来，那稻盛和夫先生他也很苦恼呀，那有一天他就内心有一种感觉，我想要的一定能够完成，他就离开了办公室他走到工厂里面找灵感，走着走着走着脑袋里面突然有一个灵感出来了，他马上叫了他的工程师开始研究，结果仅仅用了两天就研究出来了，200多个工程师，在实验室里鼓捣了两年没有干出来，他只是用了两天就研究出来了，换句话讲那个时候是老天爷给了你一些灵感，给了你一些叫做指引，所以这个时候那指引来自于什么呢，来自于你的目标。

所以我在这里给大家分享，就是你们有没有发现，我跟老师解书可能才不到半个小时，你有没有发现发现你已经很有收获了，就这么讲吧，就这本书为什么我很兴奋一定要解读呢，因为这里面的每一句话，每一个字你用在你的生活当中，就能够改变，我再给你们揭露小秘密，我们公司的志罡老师，非常优秀的一个老师你知道他是怎么看这本书的吗，志罡老师这儿没有我一定要埋个伏笔说一下，志罡老师没有看这本书之前，他是一个专业领域里面的家庭教育老师，可能讲课呢也还带点枯燥，然后他遇到我，见面的第一个我给他布置的作业，就是《拿破仑·希尔成功学全书》，然后他看完以后你讲一下他是怎么看的。

这本书呢售价三十块钱不到，29.8元，但是你知道吗，而且平时我们搞一些折扣可能更便宜更优惠，为了帮助更多人嘛，但是你知道志罡老师看这本书怎么看的吗，有多夸张哈，他一个月就看一章，一章就相当于也就十几页，他一个月就看一章，然后他在一个月里面把它吸收掉消化掉，然后呢完全化成自己的东西行动掉，然后呢到第二个月呢看第二章，那这里的细节是什么呢，他到第二个月再践行第二章的时候，他会把第二章跟第一章联合起来，比如说第一个月就看，积极的心态乐观的心态，他什么都不做他就怎么让自己刻意练习，我怎么乐观遇到什么事情我都能够变得乐观，然后到了第二个月以后好第二个月我要定目标了，那他会把定目标定到极致以后，然后积极的心态依旧保持，然后这样子呢，会出现一个什么样的情况呢，他可能用一年的时间把这本书完全消化了，最后他就会活成这本书里面的人。

我就问志罡老师为什么你这么做，他说德元老师我发现一个问题，无论

是你也好然后呢师父也好，然后呢还有是杨老师也好，我发现你们都活成了这个书里面的人，虽然你们平时可能不讲，你已经成为了这样东西，所以我通过刻意练习，我通过一年的时间来打这个地基，我活成了这本书里面的人以后，我自然就会取得跟你们一样甚至超越你们的结果，我当时听到这句话我是很震撼的，对哟真的是这样呀，因为这本书在序言里面告诉我们了，这是一套万能的成功法则，换一句话讲，这个世界的秘密是啥呢，就是一套程序，啥意思就是我们这么做了我们取得的结果，你这么做了也会取得结果，它是有规律的它是有规则的，所以今天这本书你一定要认真解读，平时可能我们一本书可能30分钟40分钟，但今天可能我们要一个半小时甚至更长的时间，然后我给大家加一个注解是什么呢，就是你听这一次的解读的时候，你一定要养成习惯，叫敲黑板划重点，你直接就在拿个小本本边看边做笔记，然后看到哪里做的笔记的时候你暂停一下，把笔记做完接着往下看，也就可能我们解读了一个半小时，但是你要用三个小时，为啥因为你边看边记笔记边看边记笔记。

然后我告诉大家我跟志罡老师看的方式不一样，我也是活出来这本书的样子，我当年19岁不到之前，那我是怎么看这本书的呢，那我太喜欢看书了所以我看书也快，就是尤其是这种属于在故事里面提取观点，对对对那我会把每个故事提取到的核心观点，就变成关键词或者是变成我人生里面的经营哲学，然后呢我就会把笔记记下来，所以这本书结束完了以后我大概有一个小本子，这个小本子密密麻麻的记了笔记，每一个笔记的都是一句话的经典语录，或者是一段非常让我人生能够非常有帮助的话，然后我会怎么做呢，看完以后我会温故而知新，所有的人你们一定要把温故而知新，记在你们的笔记本上，温故而知新不单是指这本书

，是我们解读过的所有的书。

你都可以温故而知新甚至你外面学习的任何东西，还有学没有用，学习方为有用，学以致用方有用，习就是用的意思对对对，就是温习的意思就是复习的意思就是使用的意思，所以如果你们以前觉得学习没有用，不是学习没有用是你学习没有用，对所以你没有用，对是没有去用所以就没有用是的，然后呢我后面还做了一件什么事情呢，就是我当年记的笔记我印象当中非常深刻，那比如说我最开始做销售的时候，我也没有销售方法也没有销售技巧，销售信念肯定也欠缺，那我天天也遇到甚至被客户骂，那我怎么办呢，我发现当我任何时候感觉到有一丁点，那个就像一个皮球，饱满气我出去拍拍拍拍，拍到过程当中不小心漏气了或者碰的错太多了，我就有点泄气的时候，我就发现我一翻开我的笔记本一看，这里面就记着《拿破仑·希尔成功学全书》积极的定律，积极的定律不会抱怨的呀，积极的定律你永远保持成功的心态，积极的定律你永远有目标感，以终为始，积极的定律就是不要叹气了，不要调整了马上行动。

就前三章我用进去以后都足以改变我的人生，你想想，这个总共有18个有18个章节18条定律，18个章节18条定律里面有无数的小分支，你想想那个震撼度，所以我就发现，每一次当我需要调整的时候我都不用找任何人，我也不用找别人倾诉，然后我也不用怎么样，我永远在这里边一翻有答案了行动，一翻有答案了行动，然后我记得在27天完行动，我从倒数第一开始开了第一单以后，一千多人里面后面到第二个月我就做成第三，第三个月我就可以做成第一，就是用这本书，那个时候最开始

，还没有看《人性的弱点》，看《任性的弱点》其实在我第二个阶段了，就《人性的弱点》跟这本书的结合解放了我的时间，我以前是靠奋斗做到了第一名，后面《人性的弱点》因为让我有了营销思维，让我更多的有了鉴定思维，然后有更多的顺应人性对自己反人性的思维，所以那个时候我就发现《人性的弱点》，它加速了这本书里面，让我倍增的时间倍增的效率倍增了很多的节奏，所以特别棒是。

因为我刚刚有什么感觉，我刚刚在解读这个书我有种感觉我觉得，这本书可以变成个什么样的呢，我强烈建议此时此刻你再看这本，你最好把这本书先买到，买到以后一边看，我再讲一点，应该在整個全网我们家的价格是属于最便宜的，你刚说可能会有促销我告诉你这本书一定没有促销，29.8元是全网最低价，并且这本最低价我告诉你，他拿到这本书他拿回去以后，就跟我们解读的版本是统一的，还另外一点我经常说这么一句话，有时候啊有很多老板跟我说，老师我也活出来你活出来的状态了，你看我现在都是个亿万富了我经常说一句话，你的员工还不是你的管理还不是，信念还没有长在他们身上，所以成就一个人最好的方式，你记不记得有一次我直播带了这本书，我一场直播带这本书将近上万单，单场直播我只是先卖了一个单品，为什么能做到上万单，因为当时有很多的企业老板会批量式的采购，给他所有做销售的员工，甚至他所有想培养骨干的员工。

就我们经常说一句话，经常你跟员工的思维不同频为什么不同频，你看过的你学过的他没有同频过，他不跟你同频你天天抱怨他抱怨，你也在抱怨对吧那你如何让他不抱怨，你做到不抱怨的你是对自己不抱怨，但

是你对别人抱怨那也是一种抱怨，对吧你觉得他不进步，你抱怨他的不进步也是一种抱怨，你没有活出书的样子那应该怎么做，你应该拉伸他的成长因为只有成长才是匹配的，不管是夫妻关系还是职场关系所有的关系都讲究平衡，而平衡来自于什么匹配，匹配来自于什么，我个人觉得不管是销售管理还是营销，还是要成为将来的创业者，还是哪怕是个家庭主妇，你用的这些东西你在家庭里面都不会抱怨，你会发现它是融会贯通的它是一通百通的，它不但是说成功的万能公式，它是万能的万能公式，它是万能的万能公式，它是你生活当中方方面面的万能公式。

你能不能感受到我对这本书的气息，我对拿破仑·希尔的那种崇拜 我特别能感受到，而且我能感受到我们这个视频，弄出去以后能帮助太多人了，它结合这本实体书一块，真的能就这么讲吧，哪怕不上我们任何课程，单单只是看了我们这个解书视频加上这本书，他的人生可能会帮助，他的人生一定能走到零到一，他也一定能做成教练，他也是成为你知道我看完这本书，我当年的时候没有感觉，你能够发现我培养人的那个特质吧，虽然可能有一些时候我严厉了一些，但是你发现没有不抛弃不放弃的精神，教练型的思维以及一定要帮助一个人成功，其实都受于拿破仑·希尔的影响，我后面才发现其实，周老师的标签比如说是中国财商教育的富爸爸，对吧那我觉得我的标签是啥，别人经常跟我说我是女版的谁呀或者谁呀，我都觉得不像，但是我特别感觉我像女版的拿破仑·希尔，我说的女版的拿破仑·希尔不是那个意思，就是拿破仑·希尔最大成功不是他成功，拿破仑·希尔最大的成功是帮助世人成功，拿破仑·希尔最大的成功是，是研究全世界所有成功者的特质的规律，把他整合在一起的时候，然后把这个东西变成了教科书，他成为了教练，一本书就让他不是教练也胜似教练，因为他帮助了数以万计的人，甚至帮助了杨韵冉老师

，而杨韵冉老师终身的梦想，就是成为顶级教练帮助世人。

来我们继续啊，我们刚刚讲到了，第一个心态积极第二个目标明确，第三个就是主动的去做一些事情，然后在主动这里做一些事情以后呢，顺便给大家一个小技巧，如果你们是在职场里面或者说，你们在跟别人合作，一定有一个点做到了你马上会得到别人的赏识，这个是杀伤力巨大的，叫做主动做分外的事，就是分内事你肯定是要做的你主动做分外的工作，你会让老板，或者说你的贵人对你刮目相看，你立马就不一样了，所以主动把分内的事做好这是基础，主动把分外的事也做好，你就能够获得别人的器重，这是很落地的，你马上就能够做，所以你这点听到了以后你马上就可以想，我怎么样帮我的贵人，帮我的老板去分担一些分外之事，然后他们就会让你提升，我在这里一定要补充两个字主动到底有多重要，我们经常说一句话如果我们是主动收入很可怜，但是如果我们主动人生我们会很幸福，因为主动的人生才能带来被动收入。

那什么是主动的人生我打个比方，你看我们很多人在职场非常讨厌被上司说两句，非常讨厌被别人提意见，但是这本书里面它其实有很多反人性的东西，因为反人性才会对自己成功，它虽然没有用反人性这个词，但是里面的条条都是做的反人性，叫顺成人逆成仙玄妙只在颠倒间，如果你要理解这句话深度的意思，这本书应该是最完美的注解，条条框框方方面面吧，枝枝叶叶那真的是从道法术器四个维次打通，然后里面我就想起来了，我为什么能够成功，我突然想起来我最早做销售的时候，我记得我看那个原一平的世界保险之父，原一平的那人物自传里面讲了一句话，他说我们所有的成功，就是客户才是我们最好的销售老师，

他说不是同行，他说也不是当下时他说客户是你最好的老师，他说你应该问一下客户，他为什么会给你买单他为什么不给你买单，他怎么样才会给你买单，你把这几个问题搞懂了你就整理出来了一套逻辑，当这套逻辑你梳理完以后，这种类型的客户你会放大群体，你会持续给你买单，那些不给你买单的客户，他即使不给你买单因为你态度好，即使不合作但是他一定会给到你一些好的建议，因为每个人都希望能够帮到你。

我们很多人就觉得我不相信世界上人那么好，你只看到人性的恶是不是人性恶是因为你内在恶，你用内在恶的方式去揣摩人性，其实人性是有非常多善的东西，然后第三个我觉得非常重要的点，他就说一句话，就如果客户在不买单到给你买单的时候，其实往往这个客户比如说，德元你哪里让我不舒服了所以我选择不跟你买单，结果你问我说，杨老师我哪里让你不舒服了，你不说你改，你吸取建议在虚心的听，我后面发现，你的品质真的听不只是听听也不是为了讨好我，然后真的做了笔记然后也去践行，然后也真改了，一个月以后我说德元我一定要跟你合作，你说老师你不都拒绝我了吗为什么要跟我合作，然后我就会跟你说，因为你身上有成功者的特质，成功者最大的特质就是有错改错，然后真改自己去真践行，当我觉得我讲的东西对你有效的时候，你会发现你的贵人就会多讲多讲多讲多讲，因为他辅导你不是你有成就，是他也很有成就因为他看到了回馈看到了落地，然后一个老师最大的成就一个教练最大的成就，就是看到更好的作品呈现，而你落地那个教练的指导就是最好的作品呈现，这个太牛了这个马上就可以去用。

然后我把你知道我在这个身上，我又看到拿破仑·希尔我延伸到了什么吗，那如果说客户才是我销售最好的老师，那我的夫妻关系，我的先生应该是我最好的老师，因为他的情感需求我是可以通过问他，当然我也看书，但是我觉得书里面有时候讲的方向型的嘛，但是每一个人是不是会有一些细节的东西，会有稍许的不一样呢对，那如果我还能问到那些细节呢，我就发现我先生是老师，对吧他特别受学生认可，那如果老婆不那么认可他，他其实虽然不说，也抗压能力很强但是内心会受挫的，那如果我能够像，听他课的时候像学生一样认可他，我发现他很有益于我夫妻关系，所以很多人经常说一句话，杨老师你有没有必要为了夫妻关系这样，不在我看来我只是践行成功学全书，我只是在更好的完成我销售的目的地，我只是更好的去服务我的两性关系，我不是本末倒置的我不是为了取悦谁的，最后受益的还是我，他会回流。

所以我经常发现了，如果我遇到贵人我问的第一件事就是，您帮我指点一下，您觉得对我提出来有效的建议我哪里还可以进步，你会发现当劈头盖脸我把你说一顿，你肯定是对抗的，你会觉得不被我认可的对不对，但是我的人生为什么从来没有，他们的这种认知以及没有受害者的倾向，因为德元我从来都是说，你给我提一下，你帮助我一下，人家就觉得你好厉害了，你还这么谦卑，那已经指不出来的都给你咔咔指几条，他咔咔指几条，它一定是我身上还有投射我可以更完善的，我又践行那几条我就变得更好，然后别人发现，真正的大成者是什么，真正的大成者就是不断进步不断迭代，不断把自己推倒重来，是是是，就是当我们经常觉得自己，好厉害的时候其实就不厉害了，书里面其实也讲到了，因为里面有一个非常重要的东西，讲到积极在心态里面，其实还有一个心态里面它有细节，比如说空杯的心态一定在里面，对吧谦卑的心态

一定在里面，那你一看，哪一个东西的某一个，我不是觉得这本书18个定律有效，我是觉得18个定律里面提取来，一个都能够改变一切，一个点我不是说一个章，是一个点它都有效，你再通过这个一个点扩面再扩到立体，在一滴水照进整片，你会发现跟道法术器跟以术再推到道。

比如说我们根据树根，长出来树干再长到了枝叶，在你根据枝叶再回到树干，再回到树根叫顺藤摸瓜，像我们这种立体型思维的人我们可以做到摸种子，可不可以这么说这本书它已经就合道了，其实在某个领域里面，如果你不焦虑它是合道的，但是如果你没有悟透作者的本意，你就会到了成功以后比如说成为亿万富翁，如果你还是只是用这个你没有悟到它心法的那部分，没有悟到这个作者他的真正的本意，其实作者是色空双修的是经济和精神同修的，但是呢，因为84000个人看就会有84000的不同。

我这么说一句话，这本书在第一地基的时候，我不跟你要解读我没有复盘之前呢，我觉得它是让我零到一的书，它也是重我底层逻辑的书，它也是我成功信念的书，但是当我修到修行以后，我觉得我们拿起来是要放下的对吧，然后我觉得这本书是纯拿起的书，但是其实到最后我总结下来的时候，其实这本书它只是没有用灵性，或者没有用传统文化的道的方式来写，它是说经济哲学嘛，它用那种呈现心思来写的，但是我会发现其实它们后面的定律是一样的，拿破仑·希尔也绝对是个顶级的大学术者，可以说老师你一开始是看山是山，再到后面看山不是山，再到后面看山还是山，只不过这个看山还是山，跟最开始的那个山已经不一样了，对对对 以前的山只是一个物体，是一个象体而现在的山是又有象体

又有本体，对 又有本质 是。

拿破仑·希尔在这本书里面告诉我们，当我们要有了积极乐观的心态，然后呢明确了目标以后我们去行动，然后呢，他又考虑到了那我们行动以后又可能面对啥呢，有可能会面对苦难，所以他在第四章里面在第46页，他讲了一句话苦难是上帝的礼物，是成功最好的激励，他在里面讲了一个这样的故事，他讲到了就是啊，有一个出生在俄国的小渔村里面的一个渔民，这个渔民呢，他的叔叔呢，是那个在当地的教堂里面的一个执事，是个很有文化的人，他小时候呢就跟着他叔叔去读书，那他小时候呢磨难特别多，他很小的时候他的母亲就去世了，然后呢继母对他还不错，但是很快呢他的继母又去世了，那不久以后呢他的父亲呢就给他娶了第二个继母，那第二个继母呢就对他特别不好，又是骂他然后又是打他可以称得上是歹毒心肠，那最重要的是呢，还不让他学习，还不让他上课，你想象一下就是在一个很偏僻很贫穷的一个渔村里面，这个人想要学习他本来就很难了，而且还有人阻阻拦他。

这个时候他甚至难到什么程度呢，就连一本像我们这一本书都找不到，连书都没有，而且呢他好不容易在他的那个邻居家，发现了两本书，但是遗憾的是呢他的邻居很小气，邻居就不借给他，然后呢这个他的邻居有两个小孩，跟这个我刚刚讲的主人公的关系不错，然后呢他那两个小朋友就跟他商量，你怎么样才能把书借给我呢，你们去这样你去那个坟地里面，你去坟地里面过一夜，看你敢不敢你敢的话我就把那个书借给你看，于是呢这个主人公他为了成功，他就毫不犹豫的就去那个坟地里面，然后自己带着棉被，瞒着家人一个人忍受着寒冷的狂风，然后呢就

在坟地里面睡了一夜，最后呢他得到了两本书，得到了两本书以后呢，他就坚持学习然后成长，然后最后面他到外面去求学，再到最后这个主人公呢，他去到了他们当地最优异的学府叫做彼得堡，彼得堡的最高学府叫彼得堡科学院深造，最后呢他成为了全世界知名的科学家，可以说他人人生在最苦难的时候，他取得的这个结果。

刚刚讲到去坟地里面睡一夜的时候，我想到了我的师父周文强老师，他当时在去工地里面为了多拿一份工资，因为当时周老师很瘦小，当时是14岁就出来，当时应该去工地打工的时候去架高压线的16岁，然后呢他搬东西搬不动，所以呢他的那个主管看他比较可怜，也想帮帮老师当时，就说有一份工作工资更高，但是你愿不愿意去那个工作干啥呢，去到荒山野岭去守那个高压线的那些器材，当时周老师呢因为不会搭帐篷，然后呢那天刚好又下雨了，当时这个故事老师你不了解，我了解我了解，因为他的这个故事我比你听的遍数更多，我就在现场我第一年就是陪他出差的，然后呢他说了一句话狂风暴雨，叫天天不应叫地地不灵，支起来的帐篷发现因为被雨滩湿被子被滩湿，然后呢几乎淹没他的时候，呼吸都透不过来他只能用小树枝这样撑着，然后过了整整一夜。

所以那个时候他就有一种什么感觉，我周文强的命运只能如此吗，但是磨练了他很多的一些心性，然后这里我突然总结来一个词，我发现所有的大成功者身上有特质，就是他们直面挫折，或者是老天爷故意给到他磨难的灵魂剧本的课题，其实有非常多的，如果你回头留意一下这个人之所以有如何的大成，一定是他经历的事多 甚至是他经历的大事多，他经历的挫折磨难多，所以我们经常说一句话其实唤醒我们的方式有两个

，一个是痛苦一个是爱，但是确实不得不承认，叫逃离痛苦的动力会大于追求快乐动力，对对对所以我们经常讲一句话，为什么有时候有棍棒式的教育，那个不是说打骂，只是说会有指责核心的，然后为什么会有因为确实它有效就立竿见影嘛，那当然也会让我们有一些教练，比如说像我，我就曾经很沉浸在里面，因为太有效了对吧，就不想拐弯抹角因为觉得费劲吧，累嘛直击本质。

但是换一句话每个人还是不同的要给予不同的花期，然后我个人想起来，我就是不单是这个我看到的所有的人啊，就是讲到求学的路上，然后创业的路上甚至有一些人经历婚姻失败呀，家暴甚至被性侵，还有这个原生态家庭的种种伤害，再到夫妻关系里面的渡劫，甚至经历好几任婚姻再到后面被家暴，直到后面又成为一个顶级的修行者，比如说像路易斯·海，她得过癌症然后曾经被性侵过，然后就是经历过非常多东西，但是你看磨难给到她礼物是什么，她写的《生命的重建》和《心的重建》，她被称为当代的“女圣人”，那你像张德芬老师她经历过好几任婚姻对吧，然后在婚姻里面受苦受累受罪，然后直到后面自己沉浮下来接纳自己，再去唤醒自己，而变成一个大的唤醒的老师。

然后你比如说我自己我在总结对吧，我为什么会成为一个两性关系导师，这个渊源说起来的话，就跟这个里面又描述到一致了，我一岁多的时候我亲生母亲过世，然后我在我的整个家族里面那种长大，在跟我奶奶住然后所有的亲戚朋友都不认可对，除了奶奶养着我，然后我爸爸呢是因为不在家的时间比较多，就受到的抨击特别多都觉得我没有用，都觉得怎么能靠得上你，都觉得你奶奶养你就是养个拖油瓶就很多的语言，

但是我觉得给我带来是什么，给我带来的是心智，你要知道你在这样的人家说了是长大了面对狂风暴雨，你在种子期甚至在萌芽期，你也经历狂风暴雨，但是那个玩不死你的狂风暴雨，但是它总在给你咚咚咚咚咚敲打你对吧，但是它玩不死你，对，只要玩不死你你会发现当你立起来以后，你会无限的感谢这些狂暴雨，因为没有它你没有今天的直面能力，没有独立能力没有独立的心性，甚至也没有健全的人格，很多人觉得健全的人格是幸福组来的，不，健全的人格是自己把丢失掉的东西直面困难，挑战突破从黑暗时刻，穿越拿到那个阳光的礼物的，那个才是健全的人格。

因为那源自于我立起来，所以你会发现身边，可以说得上成功的人他都会去经历这个苦难，但是问题在于，有的人说老师我也经历苦难我咋没成功，他不是说你经历苦难成功，而是你经历苦难能不能拿到这个事情背后的礼物，还有经历苦难里面又会回到第一章，第一章刚刚我们讲的是积极的心态，经历苦难的时候有些人是受害者心态，而有些人是被动者的心态，而你看积极的，如果回到我们的第一章，你看它永远要融会贯通的运用它是循环的，它要迭代你前面讲的章节，再用到后面的里面，如果你单看一个章节它可能是不对的，因为它不健全，你看了前三章你看到第四章，如果你不看前三章你就会着迷于这一段话，你就发现不对，其实作者里面有前三章地基的铺垫，他的这个楼能建到第四层是因为前下面的地基，这个楼能建到100层是因为那个不一样的地基对。

而你会发现当你直面苦难的时候，如果你用的是积极的心态呢，如果你用的是主动出击呢，对，你看很多人面对苦难逃避 退缩 恐惧，然后就觉

得苦难是魔鬼，我身边不要黑天使，而你看成功的人的特质是什么，苦难能让我成长，太棒了，我又成长了，然后管他谁是黑天使白天使，你发现没有我们这些人是不挑的，因为在我们看来没有黑白之分，都是助我们成长的天使，来到我们生活当中所有的事情都是为了成就我们的，所以作者马上接着他到了第五章，就告诉我们要保持进取精神，你就是成功者，就是你要不断的进取，你的生活当中不管面对什么样的东西，你来了去体验他，那应该都是你该去面对的 是的，待的过程当中不断的保持一个进取之心，我觉得这一点我觉得有非常有必要讲一下，就像我们的企业文化里面就讲，要不断的成长 对的，这个是很重要的。

而且是不管你今天有多厉害了多优秀了，你永远有两个方向，叫终身成长加全面成长 对，所以呢，当你能够在苦难当中跨过苦难，不断的去保持一个成长的状态的时候，其实你已经区别大部分人，所以我希望今天在听我们这个解书视频的时候，不要把它当成一般的解书视频，你顺着我们这个思路，就是你听的时候不要听内容，你要顺着我跟老师在聊天的这个思路，他实际上就在打通你的任督二脉，我觉得今天我们给他不一样，我们每一个讲到一个后面重要章节，我们把前面的东西相当于给他温故一下，就像我刚刚又回到了那几个 对，对吧 这样的话他就知道这是地基这是叠加，这不是捡了芝麻又丢掉西瓜 他不会，有了西瓜芝麻看到了咱也捡起来，就慢慢慢慢你会发现你这里是个百宝箱，啥都有，这是在帮你打通你叫成功的任督二脉。

我有这种感觉，他是在你的梳你地基 他在帮你助基，当我们能够做到不断进取以后，这有一个章节特别重要，叫做充满激情，它是第六章，我

们可以翻到第68页，叫充满激情，其实我不知道你平时有没有看过，德元老师或者说杨老师周老师的直播，我们有一个特质就是一定是激情，在互联网上一定要有激情，就很多人就不明白，甚至很多人还在评，你搞得炸炸乎乎的像什么样子，但是你们知道吗，人生就在于激情，你知道能量是怎么来的吗，能量来自于激情能量来自于激情，你知道激情里面的特质有热情，对而热情才是成功的特质，热情才是灵感的来源，热情是所有东西，你不需要坚持而能永远持之以恒，持续的那个东西是。

比如说我，你知道我做事业很容易，可能减肥对于我而言它是难得，对为什么减肥对于我而言是难的，因为它需要坚持，那为什么事业而言对于我是容易的，因为我热爱，所以这里有一句话写的特别好因为我充满激情，热情是成功的源动力，你之所以对那个东西，你表现的很冷淡是因为你不喜欢它，你是喜欢它你就在消耗，你就没有爱你就没有力量，所以拿破仑·希尔讲到了，只要你能够想象得到的，你都有能力做到，按你的想法去做你将会获得成功。

所以那我突然发现你们再回想一下，我们就不说别的，那些带货主播最厉害的，无论是以前的这个薇娅也好，李佳琦也好罗永浩也好包括辛巴也好，咱不谈别的就谈他们为什么能做的这么成功，你去他们直播间看一看，包括那个带货很厉害的明星里面，就拿明星举例贾乃亮带货带的很好，但是也有带货带的不好的明星，基本上就卖几千块钱的，你看他们的区别在哪里，你进到他们那个直播间的那一刻能量场的状态不一样，而能量场激情并不代表那不是，我们讲的是看不到那种能量场，对气场是内在的认可度，对所以我们经常讲直播间确实是个照妖镜是，

你心态不稳你的心电图就是 对吧。

对对对对 很多人都说杨老师你啥也没讲，你完成的十分钟都在转发，你虽然嘴巴在叫也是在叫转发，为什么你人气能够稳定到这个这个这个这个，是因为在我看来，我转发怎么会掉人气呢 是，还有我虽然没讲内容，粉丝不会等我吗 因为我讲东西对他们太有用了，我已经有标签有人设了，那我已经帮助他们了用一句话说，我也不轻易直播好不容易直播一次，哪个粉丝不忍着哇哇爱我堵在直播间等我，而且最重要的是我们有时候在团队当中，如果你团队里面没有几个开心宝，没有几个激情的没有几个活泼型的，团队的整体气氛就拉下去了 所以你看，汇成的企业文化里面有一个叫快乐，对呀，因为我们经常说一句话，西游记团队里面没有猪八戒，他们到不了西天取经的，都郁闷死了或者是被孙悟空给气死了，对所以这个东西 然后要不被沙和尚给闷死的，要不就是被唐僧给唠叨死了，一个拥有激情的人能够影响别人。

而且一个领袖身上一定有激情，是的，要不然他成为不了领袖，所以我们在做事业的时候，但凡没有激情的领导人都是属于职位领导，对他还没开窍，他感染不到人，这咱就谈到咱那个汇成的胡总，咱们三军总司令我觉得他在这一点在他身上是，淋漓尽致 所以他为什么他配给了你，对 你突然发现没有，就一切冥冥之中都是注定好的 是，就这么讲吧，这18条特质你都不需要全部做到，你哪怕是做到了其中的几点，你都能够在某个领域取得成功。

我突然想到一个词可能有点不文雅，但是这是我真实的写照，德元老师其实很有激情，但是德元老师的激情呢，不熟悉他的人他可能不能一眼品到，或者是直播间肯定是有激情，但是德元老师在生活的日常里面，他是一个闷骚型的人，他是内在很激情很狂野，但是外在蛮沉稳的是事实吧 是是是，而胡华轩宇刚好相反，其实他内在没有你的这种狂野跟奔放，就他内在还会有一些这个成熟度，好玩的东西但是可能没有那么稳重的东西，就是这些东西他真的会感染人，就是你在读这本书有一种过程，你会检视自己的人生，原来这一点我做到了原来，难怪我当时处在那个结果，我原来这一点我没有做到难怪我会得罪那个客户，或者我会得罪那个上级，所以说激情是成功者的一个特质，甚至你会知道为什么别人跟你过日子过得很痛苦，为什么你的孩子跟你过起来就感觉像坐牢，为什么你的妻子跟你待在一起总觉得嫁错了人，为什么你的老公觉得选择了你以后，整个人生家里都是充斥着唉声叹气。

我告诉大家一句话一个女人是家庭最好的风水，而好的关系才是家庭风水的本质，这个好的关系从哪里来，要有热情和激情，你天天在家里的时候喝白开水，白开水是必需品，但是天天只有白开水，喝到后面白开水都会吐，那应该怎么样，又有柴米油盐酱醋茶，要有诗情画意，要长得漂亮也要活得漂亮，还要能够做个糕点又能来个西式的浪漫，还能来一个中式的开胃菜对吧，就听到这里的你们一定要划重点，就是激情是特别重要每一个特质，他总共给了我们18个特质，我刚刚就想到一个点，其实很多人他只是做到了书中的，可能两个特质三个特质，他已经取得一些结果了，如果18个特质你全部能够做到，你一定能够大成。

然后我现在想跟你分享一个非常重要的，而且是我们马上能够做到的，他这里有一句话我不知道你等会会不会读到，这个很牛，你看如果你充满激情以后你会怎么样，你会敢于接受任何挑战敢闯才会赢，如果你没有激情你面对挑战的时候，你会想待在舒适区你不适应你不想突破，但是如果你有了激情，你就敢于接受挑战了，我突然想起一句话，我们的焯名老师其实做到里面的有一些特质，对 但是他不全，我记得志罡老师在给他提建议的时候就提了一点，焯名老师你把《拿破仑·希尔成功学全书》，使用出来活出来解决你所有的问题，我突然发现，焯名老师为什么的挑战都是被动的，是我给他安排的，是我给他制造了很多很多让他不断突破的东西，因为其实他不够激情，他内在太强稳太稳健太保守，如果他充满激情他就一定会敢于接受挑战。

所以我们认为敢于接受挑战，是他因的问题 其实不是，这个东西是充满激情里面的小标点符号 是，所以人生就应该充满激情，不充满激情的人生就像一潭死水，如果你的人生是一潭死水，连任何鱼都养不活更何况是人呢，所以我看这本书是有一种感觉啊，就是跟之前解其他书不一样，之前解其他书可能是某一个知识点，让你学会了某个方法某个策略或者某个点唤醒你，这本书它是一个人生说明书啊，你人生使你蜕变的说明书，可能一句话就能够给到你，然后这里面有讲到了一个非常重要的章节哈，这个章节呢在第11章，是我们马上能够用到的叫做，注重时效，不让时间偷走你的成。

这里面有讲到了一个非常重要的章节，这个章节呢在第11章，是我们马上能够用到的叫做，注重时效，不让时间偷走你的成功，我觉得对于我们当下，此时此刻正在看视频的你，一定要给自己掌声鼓励一下你知道为啥吗，因为当你在学习的时候还有多少人，在刷一些没有意义的娱乐的视频，再看一些小姐姐的直播当然我不是说那些不好，因为每个人有每个人自己的想法，但是你的时间已经偷偷的溜走了，但是我发现身边所有的成功者，所有的在某方面能够取得结果的人，他们都是时间管理大师，甚至他们的时间管理会让人很夸张，咱就不说很远的，咱就说咱自己身边的 我就拿杨老师举例。

在我的认知里的杨老师，就是一个时间管理大师，但是我问过杨老师，老师你的时间管理的秘诀在哪里，杨老师的回答就是我没有做任何的时间管理，没有专门去做过时间管理 没有没有，我没学过任何时间管理的课，但是问题上老师您的这个使用利用效率非常高，我后面总结到了一点，但凡学时间管理课的人，都是因为时间管理不好的人 对，但凡有些时间管理做的很好的人，都会觉得要那个干啥，那老师咱复盘一下，老师您觉得您是做对了哪些点，为什么您的工作排的这么密，而且都能够完成的非常好，而且并不会觉得很疲劳，我最近在培养那个早上在我官方直播间，读逐字稿的那个老师\*\*老师，然后他说他里面看到了我分享的一段，我自己都差点忘了，他说他以前心气去到哪里就想做第一对，他说我发现杨老师不是，所有东西要活出来就是使用，使用的过程当中不断迭代以及真真正正把，没有做到到做到的差距之间去缩短距离，不断的去优化。

那我就发现我有一种什么特质，我的第一名的特质不是天生的对，我的第一名的特质就是我刚加入进去，我老大跟我们说一句话，现在招了100个新人100个新人里面，一个月会主动走掉一批，两个月以后会又走掉一批，三个月以后可能这100个人只能留下一两个人，我的第一个目标，我们刚刚讲的嘛一定要有目标嘛，因为你有目标才会成功嘛，我第一个目标就是谁走我都不能走，因为老大给我叫四个字叫剩者为王，是剩下的剩，我个人觉得剩下的剩其实也是胜利的胜了，因为你都能留到最后还是不被淘汰的，你想想你已经就跟那些人比起来你已经赢了，所以我发现我的第一个目标是什么，我没有那么大的野心就觉得我一去就要做第一名对，因为你一去心气这么高，就像你说的，不做到潜龙勿用你很多东西就会被扼杀，因为好高骛远的嘛，那我就会有第一个地基，所以我的第一个目标是什么呢，活下来，对这是我第一个目标。

那谁走了都影响不了我，我会觉得我一定要留下来，第一个我实现了，我就给自己制定第二个目标，我要成为所有新人里面女孩子的第一名，你看我都不敢跟男人比，所以我说的是成为所有新人里面女孩子的第一名，那我第二个目标呢，我要成为新人里面所有男子女孩子的第一名，我第三个目标呢，我要成为公司的前三名，在后面我做到了我又跟当下时学习，我说我要成为第一名，所以我会发现我每个做什么我都成为，每个做什么里面构一个自己，够得到又相信的那个第一名的种子，让它生根发芽，可不可以这么说，老师咱刚刚聊到了时间管理，您是更高维的时间管理您其实是，倒推的 B点倒推的，比如说我很清楚我为什么做销售，为什么我不会停留在有战功以后，你会发现很多人是放不下自己的荣誉感，他进入不了管理的，对吧为什么有一些销售第一名的人做管理的时候，他不ok 他复制不出人才，就是因为他其实没有分清楚自己

终极的目的地。

可不可以这么说老师我刚悟到了，时间管理不好的人说白了是目标不清晰，是的还有再深远一次没有伟大的梦想，没有伟大的梦想，你看我做销售之前我看了那么多人物自传，每一个人物自传不是企业家就是大成者，那我再差也是个企业家呀，我是用一个企业家的认知跟，思维知道我未来一定会成为的状态，去暂时做了销售而已，但是我要成为一个更合格的企业家我就要很懂，我很懂的话那我肯定要做到第一 我理解了，然后我做到第一以后我就不会守着那个第一，我只是要持续做到第一迭代我的能力，所以我也不会说老大说第二个就要是你，做职业经理人我不会要为啥，因为我觉得我那个第一不夯实，我要持续持续持续，就在我看来不夯实的东西我不会要，我会宁愿错失机会 对，然后当我做第一名已经持续很久了，并且是做的最久的那个人的时候，那个时候我主动想做职业经理人了。

因为我觉得我已经有方法有能耐你看那我在，带团队的时候我就跟他们不一样，不是教方法 不是教技巧 不是教销售经验 因为，我自己看到的我知道，我为什么会跟那些懂方法 懂技巧 懂经验，我能够战胜那些所有的老人，因为我跟他们梦想不一样，所以我带团队第一天是什么，是种入梦想，是让他们长出内驱力，是把我想要让他们成为第一的梦想，变成他们内核里面自己想成为第一的梦想，然后以此来倒推，再把有一些东西交给他们，并且教给他们的时候不是我要教你必须学，而是你要来找我学，所以我会教的时候只是打样，后面我要交给你复盘，复盘就是你自己要找到答案的过程，而只有复盘才会让他精进，我告诉他什么精

进不了，我要让他们自己找到答案，自己长出内驱力自己知道自己要去哪里，我从来不给具体的方法，你看比如说你们讲到的，有一些书什么《说服力》，什么成交步骤，你看我是不解那些东西的，因为我觉得那些东西在合道以后，再有那些东西后方法论的东西会直接迭代出来。

更何况我又不是不看方法，我也觉得有效的我也会记下来，但是我不着重力把它放在方法为啥，因为到一个老大，一个顶级的领袖把着重力放在方法很重要的时候，他注定是一个术的老师，而术的老师是带不了一流的选手 它是时空角的问题，就是老师您已经到达了那个高度，刚刚老师您讲的时候我就悟到了，就是我发现了我对时间管理也没有太大的那个，就是我的时间管理基本上我没有去专门学过，但是我的时间管理安排的也是非常满的，我突然明白了 到底是什么原因做到的，这个原因就是很简单其实是，时间管理上面的目标 目标上面的梦想，就换句话讲，那我突然理解那为什么有的人感觉每天忙，每天忙的人是陷在事里面了，对 他的长远的目标不清晰，他的梦想不清晰陷到那个事里面去了。

德元，你知道这里延伸一下有一个多大的关键点吗，为什么这个视频足以改变所有人的命运，我就问你一句话，如果一个妈妈的目标不清晰，她会为了辅导而辅导，为了孩子成绩不好而焦虑，如果她搞得清楚，我生下孩子只是为了让孩子长大，以及为了让孩子成为更好的自己，让孩子拥有梦想，她会放养的 她会放手的，她不会什么东西都交给孩子的，因为你什么东西交给孩子，就像我一样的 我已经顶级的，我什么东西都教给孩子我的孩子一定不如我，而我能教给孩子的是能帮孩子长出来新的东西，而那个新的东西会让孩子生成他想成为什么样的人，如果他的

偶像大于我的偶像，我只能起到榜样的作用，但是我不要成为他人最大偶像的作用，因为那就会拿走他的力量，所以这本书最厉害的地方在于哪里呢，它前后是相连的，对 它前后是串起来的，而且它的那个顺序，是很有讲究 是的，十八条你一定要按顺序来，你们拿到书以后 我建议你先把这个目录多看几遍，它就在打通你的任督二脉，你只要去写只要去抄就在打通，所以它是全部贯通全部连接。

然后呢它这边讲到以后老师，时间管理完了以后它会教你要理财，又跟你讲到要身心健康才能活得漂亮，那关于身心健康这个板块，就这么讲吧其实，这个如果说你经常听周老师，或者听周老师以前解读的书包括杨老师平时的分享，这一点我相信是很通的，但是你看它会把它放到13章 对，他是有讲究的，所以我们经常说一句话一个人没有拿得起，直接追求零这个人就会飘 对，这个人就会不落地 对，这个人就会变得反而就是假修对吧 是，甚至有一些躲到这个庙那个地方的就不出来的，抛妻弃子的其实都是假的，所以讲的一句话步骤很重要，为什么先要有心态，它这个目录太厉害了 先要有心态先要有目标，先要有主动出击 先要有抗挫，还要有这个信念等等等等等等，再到后面才告诉你心灵对吧 对，步骤的问题。

他在第14章里面就讲到了一个，我觉得可以重点讲一下，跟我都有很大的关系，叫做协作共赢，有合作才会有成功，我为什么我要重点讲一下呢，因为德元老师以前呢就会有一些封闭，那这个封闭来自于哪里呢，这个封闭来自于可能我的性格，我不太喜欢麻烦别人，我喜欢什么事情自己搞定，那你喜不喜欢别人麻烦你呢，我也不叫喜欢别人麻烦我，但

是我很乐意的去帮助别人，我享受帮助别人的感觉，那明白了，所以你发现为什么杨韵冉老师，用德元老师给我赋能的能力大于了，德元老师找我给他赋能的能力我突然明白对，你不喜欢麻烦别人，所以你就会主动接触我少，而我喜欢麻烦别人，所以我会找你比较多，就这么匹配然后，因为我喜欢麻烦你，你还觉得虽然我不喜欢麻烦别人，但是我也乐于帮助别人，那我又收不到你不喜欢被我麻烦的感觉，我就以为你喜欢，所以我就不断的找不断的找，然后在你身上叫物尽其用对，然后一切为我所用我用一切为众生，它宇宙就是这么匹配的 对。

就我们每个人都有自己的角色，我们就扮演不同的角色如果我不成这个相，这个角色就演不出来，那你看完这一章你就会破相了 我就会破相了，因为我已经意识到了因为合作让自己变得更加强大，因为一个人的力量是有限的 是的，如果说你一个人啥时候办了，那宇宙不会安排这么多演员呢，那陪着你演戏，那是为啥，那就是为了让你能够一起，那个拿破伦·希尔讲了，有时候与对手联合比与对手战斗更加明智，那当然，就是你跟所有人一起产生的力量，就举个简单的例子，用在营销上比如说你直播的时候，你两个人直播就是比一个人直播结果更好，无论是场观人气还是最终我们，这个销售的成绩，这个是我们经过无数测试的，这个世界上没有竞争对手，没有竞争对手 只有合作者。

可不可以这么说老师因为您之前就跟我们讲过，从最开始 你看新思想是怎么起家的，如果我的世界观里面有竞争对手，我就在内耗，而我觉得同行都是我最好的老师，而我觉得同行都是我最好的合作，而同行里面都有我的客户，所以同行都可以跟我之间产生合作，我的渠道不就打开

了嘛 所以从一开始，所以你会发现我会带团队，但是我不只带团队，我会同步规划，这些年我就突然回忆起来，老师的整个成长史其实都是关键时候，跟关键的人产生了合作然后推进了，然后到达了一个新的高度，即使后面这个人消失了但是我的武林秘籍已经拿到了，有些人会有阶段，我也不会执着于这个人放弃了我呢，还是抛弃了我呢还是伤害了我，因为我的礼物拿到了 并且，因为我修行过。

再加上这里面说的，我没有所谓的黑天使白天使伤害跟不伤害的问题，我有直面抗挫能力，所以他来了甚至他走了我都觉得是缘，缘来了聚 缘走了散，并且不管缘来还是缘走，抱有感恩的心态去做，一个人的力量你再优秀你优秀到极致，你的上限就摆在那，人家是一个团队的跟你干，其实这句话平时我们都讲的很多你，你知道，职业经理人怎么能够成为第一名的职业经理人吗，怎么从一个兵变成一个将，怎么成为一个将变成一个帅吗，怎么从一个帅变成真正王其实就这一条，就这一条对 合作 就是合作，还有因为你搞懂了合作的意义你就知道，你再厉害的百分百，也不如你团队每个人付出的百分之一，因为你的百分百是极限，他体力 心理 脑力你已经是，即将爆炸了，你不可能做到百分百否则这个人一定不在了，你一定要给你的东西要有留白的空间，这叫缓冲。

这叫即使如果我把，万松老师给我的那个注解，老师没有正能量还有负能量，但是你只呈现的那个配得感，我会有留白，我会有储蓄，那个东西的储蓄是它不是负能量，它也不是说我的就绝对的正能量，它就是一种自然的方式，我再打个比方，我记得我在小学五年级的时候，市里面的乡镇学校上学，然后我进到教室你知道吗我看到的的第一块，就像你办

公室的这种牌牌，里面写的一句话，宁愿用别人1%的力量，也不要用人100%的力量，我当时就把那句话植入到了我的潜意识里面，以及把那句话抄在了我当时，我自己还在上小学的笔记本上，然后我就发现，其实这个就会成为了我为什么能够，带倒数第一名的团队能变成第一名，我为什么能做职业经理人第一名，因为我践行的就是这句话。

所以老师你知道为啥我一定要解读这本书了吗，它这本书本身就是一本腾飞之书，我看了一下18条我可能做对了13条14条，但是我还是会有没有做到的，但是我在解读这本书的过程当中，一方面能够让大家去受益，一方面我自己在解读这本书的过程当中也能够受益，因为我发现杨老师这些都做到了，我得找一个已经都做到了，然后我一起解这本书我就顺便都消化了，这实际上就是我自己的那个想法，我觉得这太好了但是其实你的这个，没有做到的这个差距跟我已经做到了。

你在现场我俩对话聊天的这个过程，对那有很多人可能，没有做到13条他可能就做到了1条，甚至有了一条都不沾，那其实在这个过程当中，就不要否认自己我们经常讲一句话，你能吸收多少条就吸收多少条对，不是有钱人和你想的不一样知道财富的17个，财富蓝图，也不是让你知道你有穷人的思维，而是让你知道穷人的思维以后，告诉你如何从通往富人的道路，它其实有四个步骤，第一个叫觉察，对所以德元老师很觉察，你看他也很真实，他说老师我发现我只做到了13条，而18条你已经行出来了，我们经常讲要有自知之明，很多人以为自知之明是对自己的否认不，自知之明是对自己最高奖赏，就是你知道你的认知范围，你也知道如何拓大自己的认知范围对吧，人要有自己知道自己的能力，以及思

维以及怎么拓宽以及谁能帮得到你。

这个周老师说了一句话，能够达到自知之明四个字就已经见性了，是非常高的境界，其实杨老师也不能说所有的事情都能，达到有自知之明，有时候我在某个领域里面也会自信膨胀，那么我觉得德元老师身上还有一个刚刚，解读的那个非常棒的优质，大家一定要记下来，第二个是什么叫理解，理解我理解我自己这样子我也接纳我自己这样子，因为我理解我这样子，我接纳我自己遇到比我厉害的人的时候，其实我有臣服的心态跟空杯的心态去，吸星大法吸收再化功大法释放，再转化对 但是你知道很多人不是这样的，很多人就会看到更成功的人就会想你看不起我，或者是你有什么了不起的，其实这些东西反而会让你的贵人阻碍你。

因为你带有负面思维或者受害者思维，而德元老师是没有的，所以你看他做完第一步觉察以后，他很快就做到了理解跟接纳，第三步就非常重要了，叫划清界线，就我要跟我曾经过去的思维我最高的高度划清界线，为啥因为我的高度比如说是100层的，我已经看到有200层楼的建设地基，我应该靠近200层楼那我以前德元再厉害，我放下我曾经的厉害，此时此刻起码对于这本书，而我臣服于拿破伦·希尔作者这个本能，而我也臣服于比如说杨老师在，跟这个作者连接里面我，某一些点还没有完全具备的，这个非常重要对，就是这是空杯到极致 他有时候人是这样的，他是被这样遮住了，对对对，它叫一叶障目他是看不见的，尤其是有些人他已经取得过成果，对所以人有时候最难的是什么，他无法从成功走向成功，因为成功就障碍住了他。

我前两天在厦门拜访了一个培训界的，也在教演讲的教练他也是比较知名的，但是他们公司到现在也才十几个人，而且呢他的很多背书各方面都特别好，但是为什么影响力就是做不起来，在18年的时候就干了好几百万的粉丝，其实我又联想到了另外一个老师，一个非常知名的英语的老师，其实他们都在被过去的成功所包裹，这一点是非常非常非常重要的，就看到他们以前都风光的时候现在，但是结果还不是太好的时候我就有一种，很大的感悟 你知道德元你还有第四个，最成功最厉害的地方是什么，你知道你到底能帮助多少人吗。

周老师经常说一句话因为我一出场，我就吸收好的东西以后我没有内耗，我就直接进入好的了，我是直接进入成为的状态，但是有一部分很好，就是我有很多人就可以直接进入，但是不是所有人都是进入的，所有人要有前面的亲昵过程，而我不需要亲昵，但是并不代表人人都不需要亲昵，那你会发现周老师是要走过这个阶段的，而你也是能走过这个阶段的，而世界上大部分人都要走过这个阶段的时候，其实有时候你们能帮到的人会更多，所以德元老师还做了第四条就是讲，重新设定，重新给自己的软件设定，而我会发现德元在消化这本书的时候，其实你会发现看似好像，我刚刚给你穿插了一个，《有钱人和你想的不一样》的解读，但实际上融汇到这里它又是这里面讲的东西，全是相通的 对全是相通的，所以我在这里我一定要说一句话就是，我的思考一下 哎为什么，我能够去做到融会贯通消化，其实核心根本大家有时间多看一下，周文强老师就是师父的书，就师父解读的书，就全在那里面。

并且师父解读的时候其实他也有地基 对，比如说最开始师父建议是什么，你看师父也解读了拿破伦·希尔的，只是他解读的是《思考致富》对吧 对，师父也看到我俩解读了《人性的弱点》他也没解读，但是他也觉得这是一本好书所以他推荐 对，你看如果按步骤我给大家讲一个清单，这是属于这一次书籍以外的额外的福利，因为既然讲到这里了我觉得我们就给到大家，一道成功法则的书单，你即使不向我们学习，但是你也可以一定达到必成功，但是你要去践行 我说的践行不是学，是习 学习，行出来 还有行出来以后，爱出者爱返 还要去传承更多人出来 分享，帮助更多人 因为只有你帮助更多人行出来，你的财富的流通跟智慧的流通才会大，否则就会像皮球一样卡在那里，其实你也不可能撑的有多大了。

那个叫什么呢第一个步骤，就看《拿破伦·希尔成功学全书》，第二个呢就看《人性的弱点》，然后第三个步骤就一定要看财商的，《富爸爸穷爸爸》和《有钱人和你想的不一样》，为什么呢，因为如果你不以财商的底层逻辑你就会陷入到，那两本书带给你的风光，到后面你会发现不用财商的底层逻辑，去作为支撑的时候 说的太对了，你最后不能足以，支撑你的整个高楼大厦的全盘，说得太对了 财商永远是底层逻辑，所以我比较幸运的是什么，我在20岁的时候遇到周老师，您的顺序都是这么来的 对，我感觉到给你安排好的，就是我的顺序是刚刚好。

但是如果说在这些书之前，还有一套东西是不用分顺序的是人物自传，因为人物自传就讲的是每一个，故事里面这个人物的成功的特质，以及他经历了什么 对，在人物自传你看的多了以后 没有人会觉得自己惨，一个人觉得自己好惨就是人物自传看的太少了，或者没有用心看或者没有

看懂，对你真看懂呢，全世界最成功的人都比你惨，他们经历的事是真的，是很惨很惨很惨的，只是他能够在很惨里面走出来对，然后你就发现自己的那点事不值得一提，只不过是他们用什么样的心态来迎接这一场很重要，然后你看那个《富爸爸穷爸爸》以后再是什么，张德芬老师的《遇见未知的自己》三部曲，《遇见未知的自己》《遇见心想事成的自己》，《活出全新的自己》，然后第四步是什么，《秘密》吸引力法则，我经常讲一句话没有看过《遇见未知的自己》之前，看《秘密》吸引力法则有些人，或者不看这些书，他没有地基之前他get不到，他经常是用脑吸引，不要限制宇宙给我东西下订单，然后而相信满心欢喜接受，但是他没有成为以后的做，他不行动对，或者是他不优化行动对，他为了做而做目标又不清晰的行动都没有用对，对吧所以你会发现不走错。

那走完《秘密》以后呢，那《秘密》《力量》《魔力》《英雄》这几步走完，这几步一定要走完，这个时候你在走什么，就可以改一些身心灵我们上升的特质了，比如说一个人很内耗，然后很多东西关系一团糟，甚至家里一团糟你就一定要看《断舍离》，因为你会发现《断舍离》就是帮你解决掉内耗的，对吧还有一个人如果很纠结，你就一定要看《不纠结的世界》，如果一个人非常抱怨，《不抱怨的世界》你就要看《不抱怨的世界》，如果一个人总觉得那些东西我都看的也感恩了，但是感觉我内在的力量原生态的伤害没有消失，它还在怎么办呢，那就看《灵魂的出生前计划》。

《灵魂的出生前计划》我个人觉得是直接做到，唤醒的，它让你懂的就是你的生命功课，你应该为自己百分百负责对，但是如果你感觉，你已

经知道了但是你不对自己百分百负责，你也知道是你的人生剧本但是你还不愿意承担，但你要通过疗愈的方式去做得到，那就看你说的《零极限》，就是对不起 请原谅 谢谢对 我爱你 对，但是如果你看《零极限》你很着魔了，你就会出现情况，你干啥东西都会出错误然后用它疗愈 对，但是我们人生其实不是为了出错误疗愈的，那目的地又搞错所以还要回到拿破伦·希尔，讲到B点倒推里面的时候，成功的底层逻辑的时候，你要知道你清晰的目的地，那是什么，那这个时候你会发现，我们学这些东西其实是为了修当下。

因为当下才是真正的修行的正法 对，这个时候你要从《零极限》出来走到《当下的力量》，但是如果你只有当下的力量如果在心灵的维度上，它又只有当下的时候他的战略维度不够高，对 那《当下的力量》这个作者呢，他还写了一本书叫做《新世界》，但是如果你特别向往《新世界》，你感觉那个战略维度非常高，我告诉你当你守着《新世界》的时候，就像老师推荐那个电影，当你把这个东西当成你的信物，当成你的信仰的时候其实它就阻碍了你 对，就像我跟你说的你可以营销入道，你不能让营销成为你的道 是是是，否则你就是只是知道了道但是你没有入道，更无法成道 没有行动 那所以，就说一句话如果当你捧着新世界成为你人生的圣经，新世界就变成了旧世界，新思想就变成了旧思想，什么是新思想永远还有最新的，就是我们追求新的，但是我们不止追求新的，我们活在下下去不断的迭代那些原本具足的，最后会说一句话人法地 地法天，天法道 道法自然，而道就是自然，所以你会发现规律是道显的相，但是你接近规律就会接近道，因为你能够通过相 体摸到本体，今天这个彩蛋有点，有点牛。

今天这个彩蛋今天这个成长顺序就不知道，就是各位听众在，视频面前看到什么感觉，就是我感觉我的收获非常大，就你按照这个顺序去你就能成，这些全是师父的顺序，对这个顺序去你就能成，而且它是完全符合规律，我们在生活当中很多人包括我们身边很多朋友，他们取得了一些结果以后他们停滞不前，都是因为这个地方出问题对，叫成也萧何败也萧何他卡在了他，他人生里面知道的，所以我们人生永远有八个字，这是李嘉诚送给当时马云的，叫建立自我 追求无我，并且这八个字是永远的循环，因为你建立自我以后你追求无我，但是你追求无我的过程中呢一定有一些东西，是你没有建立新的自我对，所以你追求完无我以后你还有人回得到建立新的自我，再追求新的无我，再建立新的自我再追求新的无我，它是一个永远循环闭环永远循环闭环的过程。

就跟吃饭一样的 你今天吃了不可能明天不吃，对，你还要重复 只是你重复的心态不一样了，你看山是山 看山不是山 看山又是山，那个境地不一样了，要补充一句不是只爱德元老师，这个视频也是专门为你们录制的，这个视频是为所有人录制的 为什么呢，因为要通过跟他的碰撞，但是这个碰撞的智慧也要能够被大家去借鉴，其实大家也是可以发现的，就是我也好杨老师包括，咱的师父周老师也好我们，就是把大家当成一家人就不是把大家当成学生，就是我们每次解书实际上是我们与你们的一种，碰撞，虽然你们不在我们面前，但实际上是这种思想的碰撞，因为我在解读这本书 是的，我在解书的过程当中我就能够，那种师者力就爆棚 你就有，并且你的悟道我能现场get到 对，通过你的眼神你跟我之间的互动我能知道，瞬间你又悟到了新的东西，天命之谓性 率性之谓道 修道之谓教，对的 老子讲的 就最好的修道就是去分享，去传播都在这个道

里面。

拿破伦·希尔的成功学全书的最后一章呢，他的一个习惯他讲的是，好习惯是开启成功之门的钥匙，我们今天前面跟大家，讲了很多积极的心态，主动去执行，面对苦难的一种，调整的一个过程，然后包括我们讲到了，我们要做好那个时间管理我们要定好目标，然后他的最后一个章节他留的是，好习惯是开启成功之门的钥匙，这个地方特别有讲究，就是这个拿破伦·希尔他的这个，目录他是真的是太厉害了，你可以通过这个目录去，触摸人生成功的轨迹以及人生成功的规律，他最后面并且他是迭代的，为什么最后这一章留的是习惯呢，因为我发现了很多人，学了很多 懂了很多道理 上了很多课，他最终为什么依然不去行动呢，他不行动他其实不是不想行动，他已经被他的坏习惯所裹胁了 是的，所以这个是最关键的，所以老师咱们在最后。

老师您分享一下，怎么样养成一个很好的习惯，我推荐大家看一本书叫《不抱怨的世界》。《不抱怨的世界》里面其实有讲到了一个，改变不抱怨它只是用这个方法，但是我觉得它是通用的 是，它说人而改变一个习惯其实很难，如果你天天去强迫自己呢，你就会被这个东西所控制了 对，因为你太在乎了 然后你没有跳出来，它说我们要养成一个什么习惯呢，不抱怨的习惯，那怎么去做得到你知道抱怨是一种病了，那可能抱怨了几十年，如果连不抱怨的这个病都能戒掉的话，那就证明没有习惯是改不掉的。

他说那怎么做呢，叫21天养成一个新的习惯 对，那怎么做呢如果我抱怨呢，比如说我会带一个紫手环，那我觉察到我抱怨了 ok我换一个手，对吧然后我就发现我换手的频率，我一定会因为刻意的去觉察，它会频率慢慢慢慢慢下来 对，然后我发现可能这个21天我不是，一次性就完成了的 对，我可能这个21天我一天换五十次手，到第二天我可能发现换了40次，其实我会给自己奖励画勾的，因为我进步了，我在新习惯养成的时候永远要看到自己，可以成长的部分，而不是否认自己的部分，这就是积极的心态讲的 对，积极的心态永远看得到阳的那一面，而消极的心态永远看到暗的那一面，对 以及下层的那面，我们要看到上面的那一部分。

那第三天呢，我发现30次了，第四天呢20次了，第五天呢10次了，再到后面可能每天10次或者6次，8次然后循环，再到后面突然有一天，可能100天以后发现，一天一次都没有你知道这个会有多成功 对，然后没有你就带在这个手里，如果第二天你又犯了，是21天养成一个新习惯了，换手，重来，就当你如果能够把抱怨，这个很难以改的习惯都改变以后，抱怨我觉得是全世界最难的习惯，如果你能把这个都能改完的时候，其他东西都是小的，还有另外一点我觉得，其实他为什么放在最后写，马上行动 对，就是养成好习惯不是为了改掉坏习惯，是植入新的习惯，比如说我决定健身，我如果定个目标一个月以后我要健身，放心这个月你肯定吃成个胖子，如果我告诉你当下我就健身，当下我就行动当下我就运动，当下我就自律我就会对自己有要求 对对对，如果当下里面还设定目标，德元老师我们打赌十万块，那立马就行动了 就看力度嘛 对。

所以关于如何养成一个好的习惯，德元老师前一次在666书友会解读了一本书，叫做《福格行为模型》，就是专门讲究怎么去养成一个好的习惯，甚至包括怎么设计一些行为习惯，所以我还是觉得一切宇宙都是最好的安排，有没有发现我跟老师在一起解读，老师能够在道上面，在一个更思维散发上面去让大家去打通，去把内在东西去解除，德元老师呢很擅长在具体的方法上面，策略上面带着大家去落地，就大家一定要记住，无论我们学任何东西一定是色空双修，所以说我希望今天这场解读我们的时间，其实正常已经超过原来的时间了，但是我觉得今天，是超过你原来的时间，是我解读一本《人生由我》我解读了三个多小时，我解读三个多小时是怎么解的因为我发现你跳跃了。

我有一种什么样的习惯呢，这刚好讲到习惯了，我有一种习惯因为我确实会觉得他们有时候，不一定来到课程现场，然后他们每个人消化书的能力，跟我解读给他们消化书的能力我可能会觉得不一样，当然可能这是一种我知，但是我会觉得所以，我多数的时候都是，不是按整本书解的，一章一章解的，那您相当于那个就不叫解书了，叫导读了你就是，但是它又不是原生书，它又不是原生书我要延伸对，然后我要把核心关键点，甚至我解书的这种方式如果复制下去它可以，批量式所有人都会学会解书，就是我不但要让他们看到我做得好，我在解这本书的时候，让他们所有人看得到我是怎么做到的，一转身人人都能做得好，比如说我解这本书，我用五分钟的时间过一下，我就知道，然后我们现场也教会所有的人解这本书，就用我的思维路径，因为德元老师那个大脑太发达了你晓得吧，你想他能够把所有东西融合出来方法技巧甚至，哪个东西故事 杨老师不行，女人的思维逻辑它是网状的，然后男人的思维逻辑

它是理性脑对，所以本身就是我们的大脑内核也不一样，那这个是我在看完《男人来自火星女人来自金星》，我才知道的不然我还觉得我是个奇葩。

就是封面其实就是卖点思维，这个给你介绍作者本人，你只有介绍了作者本知道这本书有多厉害，你会根据这个封面，给你的引导其实你对这本书才会有兴趣 有认知，这本书这个就典型的是品牌营销，这是必须要有的 是任何书籍都是这种标准，所以你们在解书的时候，要不知道的时候如何让别人产生兴趣的时候，就多看封面因为你在封面里面，能看得到所有的营销路径和广告思维，并且是软管的思维。

然后第二个呢就是一定要看这个，编者写的话或者是前言或者作者序，因为这里面会对有整本书的介绍或者是简介，这个简介就会让你提取出来所有的中心思想，为什么要看它呀，因为是万能的成功法则呀，为什么要看它呀，因为研究了504个顶级的世界富豪，你要不要看，并且是各个领域的成功人士，什么科学家 生物学家，然后这个商人历史学家政治学家，你肯定会看的，所以这个东西大家一定记住了，所以解读的思路就是先这两个，就杨老师给你的开场白。

第三个回到了什么呢其实就是目录，如果你消化完整本书你甚至可以，你记得住故事你就可以延伸一个故事，你记不住里面的故事记住，你已经行出来的你已经悟到的，或者你已经看到身边的人的故事了，你就可

以不用穿插书里面原文的故事，因为这样的话别人就会觉得你生发的东西比较多，当你生发的东西比较多你的个人的，人设就会非常立体，其实这是杨老师触摸到的营销背后所以我会，比较少讲书里的故事，我会讲我做到的故事或者我看到的故事 对对对，因为这样的我的个人标签就会越来越明显，但我不是为了突出我的个人标签，我只是因为觉得有一些国外的故事，唤醒大家名字也拗口甚至他讲的，确实故事是深入浅出有点浅，但是我们行出来的有一些故事大家会有画面感，还会更深刻，我是为了这个目的地那我绝对不会本末倒置。

那我在解读的第三样是围绕着什么，就是围绕着整个目录了，我解书的逻辑是围绕着整个目录，比如说我第一个，第一章就是给大家讲的心态乐观，积极的心态成就完美的人生，并且这里面讲到了PMA的黄金定律，叫积极的心态改变不景气的人生，选择积极的心态收获全新的人生，乐观是获得成功的不竭动力，心态积极人生就不会有绝境，然后这个时候呢我就会停一下，但是我会把这个目录的第一章一定读完，为什么，因为你一定要知道能够被提到，目录里面的内容，就已经是核心关键词了，就是整本书的这一个章节的核心重点了，你不需要在书里面的内容去找重点，为啥因为一本书不管是能达到畅销，还是被全世界所有的人认可，它必须符合这个逻辑不符合这个逻辑它火不了，它也无法达到帮人最重要的核心就像说。

为什么周文强老师全网的粉丝最多，因为他道心最强 对，你表面上看是营销你表面上看是短视频有争议，你表面上看内容有多好，但是那个东西一定取决于谁来录，对 谁来讲，讲的目的地是什么 你的起心动念是什

么，你的能量是什么 你的认可度是什么，你希望录制这个东西，能够帮助世人的那个大梦想，跟多少人的力量有关系，是这些看不到的决定看得到的所以，换一句话你不要觉得自己比作者聪明，你也不要觉得自己比那个写作的聪明，这个就是听话照做了，我称之为听话照做的事你才能拿到最大的力量，所以我就会这么读，那这个时候我就会回到你看，我刚刚其实已经开场跟你对话的时候讲到了，积极的心态 积极心态我的好运气，你会发现我任何事情没有黑天使的角色，只有礼物的角色我直面困难，你会发现我是把积极的心态用在了整本书，我是把积极的心态用在了整个人生，我是把积极的心态不是用在我整个人生。

我会让你换心 告诉你，你看一下所有的成功人士只要是能持续成功的，那些所有的特质，全都是积极的心态贯穿一生，对然后第二个我就会讲，一定要明确目标因为明确目标就是，心不换 物不至，明确目标就是心想事成法则，明确是目标就是B点倒推思维，明确目标就是向宇宙下订单，你只有下了订单别人才知道你要啥，比如说你要找个男人，什么男人你说都可以，老天爷怎么给你找 无法匹配对吧，有上进心的有孝顺的是怎么样的呀，甚至具体到细节都是可以下的，所以目标里面有两个板块一个是，宏大的目标，一个是短期之内能达到的目标，其实它是会给你拆解的书里面也会详细，所以你看这里面又讲到细节了，目标能引导我们走向成功，树立正确的目标才会自己想要的，所以你会发现没有有目标不重要，要有正确的目标，它要给你纠偏的 对对对，因为有一些人就觉得目标那我要订个世界首富。

甚至很多人说句话为什么孙正义当年能够成功呢，能够成为亚洲首富呢

因为孙正义，在所有人都不相信他的时候，他就说了一句话我将来要成为世界首富，但是你要看得到他成为世界首富，只是没有做到潜龙勿用发出来的第一个要求，但是人家做到的是刚好在身边的时候人家，那一年看了一两千本书，这是地基，再加上他做任何事情的时候，他会去向当下时学习这是具体的做法呀，你不要只听那个我要成为世界首富，事实的真相人人都想成为世界首富，事实的真相人人都想成为有钱人，即使他恐惧以及仇富他也想成为，只是他能不能成为，有时候不能成为就在那里抨击，这才是事实的真相所以我经常说句话，所有凡是不认可销售的有两种人，没有做过销售的跟做销售做不好的，但凡销售做的好的都会认为销售能改变命运，是是是 所以你会发现这就把人群分类了，所以你会发现作者已经提前想到了那些会有，偏激思想的人，所以他这里面就要纠错，说树立正确的目标才会得到自己想要的。

所以你会发现我刚跟你分享的那个故事，就是正确的目标，比如说先剩者为王是不被淘汰，再成为女孩子里面新人的第一名，再成为男女孩子里面新人的第一名，再成为整个公司里面第一名 这一点特别重要，所以那个\*\*说他一开始，遇到我之前他就觉得他要导师团第一名，他还是个小白，你带着这么大的野心来干啥，野心要埋在心里的，你要让别人感觉你即使是个老虎，呈的相一定是个小白兔的 对，不然谁敢靠近你对不对，所以我说一句话很多人看到杨老师，这么有气场觉得那我情商肯定很低，我只是在做教练的身份上我没有用情商支持核心，你要知道我如果情商很低别人为什么会帮我，我怎么能够走到我今天，那我要遇到遇什么人说什么话，在什么场合显什么相的呀，你不能只看我这一面相就，否定了我全盘的人生。

就像你那天会觉得 师母我好意外你跟师父居然，发信息的时候这么温暖的一面原来你跟周老师，发信息的时候会这么浪漫这么可爱，因为你看到的我或者有时候跟老师在工作场合，你会觉得我强大吗，我记得有一次我在你直播间，趴了一会儿你说一句话我要找，老婆一定要找小龙女这样的，你找小龙女这样的你最多成为杨过，如果你找吕雉这样的你能成为刘邦，如果你找孝庄这样的你不但，自己强大你儿子还更强大你孙子也强大，如果你找武则天孝庄半月窦漪房，所有的综合版，你就是超越那些古代帝王的，用帝王智慧经营更好的企业家，所以哪有是全项的嘛，所以我经常说一句话我身上特质是所有人的综合体，我希望别人有的好的我都能用过来，但是我不局限于因为我觉得人都还有瑕疵，所以我会也不断的去改我的瑕疵，你看是不是再解读就会不一样，还有我这种解读方式是不是他们都能理解，因为是贯穿到生活的。

然后这里讲的很重要，然后讲到一句话，学会选择目标你看它这个目标也是有步骤的，也是你的营销为什么，第一个目标能引导我们走向成功，所以你才会制定目标吗，目标如果没有用为什么要制定目标呢，所以它其实就做了开场白的为什么，目标能够引导我们走向成功，所以我们就知道，第一条讲的是目标的重要性其实是告诉你，以及为什么要制定目标 是，因为对我有好处能走向成功对吧，然后第二条讲树立正确的目标第三个是什么，要学会选择目标，很多人就是鱼和熊掌都可以兼得。

我说一句话在关系课里面，在意识的创造里面，在人生的丰盛里面鱼和

熊掌是可以兼得，比如说我可以家庭幸福我也可以事业丰收，但是我不  
要纠结嘛比如说我现在正在给你解书，我纠结我孩子有没有吃饭，有用  
吗，我对学员不负责对我自己不负责对我孩子也不负责，我不是一个好  
的妈妈我也不是一个好的老师，我更不是一个好的企业导师对吧，所以  
我会选择呀，这个时候比如说我选择跟你解书了，我就全程只在解书，  
这就是选择，所以它说一句话学会选择目标，抓住离自己最近的那个，  
这个很重要所以经常说一句话，当你掉下水的时候，你身边有人，你先  
救哪一个，人家说先救妈妈还是先救孩子还是先救老婆，把这种送命题  
交给那个男的时候，其实意识的本能他只会先救最近的那个，除非这个  
男人有自私有其他的反射，或者是有其他想法，那不然人性是这样子的  
，所以他说一句话，选择离自己最近的那一个目标，因为你够得着你就  
会增长自己的自信，你的配得感是一点一点激励起来，所以不要在很小  
的时候觉得要干大事，在很小的时候要先学会干小事，将来就一定能干  
成大事。

然后这里特别重要叫实现目标的技巧，你看它讲到方法论了，将大目标  
要分解，你去对照一下你如果在目标板块不清晰，就是没有按照这四个  
步骤来，不知道目的的重要性所以没定目标，以及没有选择正确的目标  
，以及没有选择正确目标的时候先实现哪个目标，聚焦哪个目标达成以  
后一点一点的，叠加自己的自信度跟配得感，再不断的去完善更好的自  
己，再后面就是大目标分解，德元你知道我的目标是怎么定的吗，我会  
定得更近，我记得我定月目标的时候超越的时候，我老大又跟我加大了一  
倍的，你看为什么我经常说我做第一我是可以，多于第二名的两倍以  
上的，是因为我老大给我定目标是这样的，你上个月做30下个月你做50  
了，在下个月你做80咯对吧，那ok咯，你做了那我就去干了 老大这么

定了，我虽然不承诺因为我不承诺我不知道我能做到，但是我知道我一定能超越上个月，但是我就会跟老大说我努力。

但是不是老大给我定多少我就说完成多少，有很多人喜欢打包票，我是一个很稳重的人，我不是在乎别人怎么看我，但是我希望我给别人留的标签是诚信的，所以比如说我老大定了80我觉得我一定能完成60，我就会说60，结果完成了80，老大会觉得哇你又保守又靠谱，又绝对是第一名，有很多人呢是定的100，结果只能完成20这个叫吹牛吗，所以我经常跟\*\*老师说你不要放大你的东西吗，他会觉得我在打压他 不是，我其实是在告诉他，这种方式会让你潜龙勿用做得更好，因为所有人都是相信你要出发，因为你靠谱吗，那第二个呢就是如果你只做50，你永远保守在50那你就不能突破，就墨守成规 对对对，我的目标是一定要加大一个月比一个月好，并且我制定目标的时候我是一个月。

一个月以后我再比如说三月份定完，我定四月份 五月份 六月份，然后在定完的时候其实我会定一个季度，但是季度里面我会拆成月份，这样的话就很靠谱，我就不会好高骛远我也不会像别人说的，我11个月都没业绩，一年不开单开单吃一年，那整啥呀在我看来这不叫销售的能力，你这叫销售者撞大运，这叫守株待兔兔子撞上的那是兔子蠢，顺便加上你运气好，但是你的运气好会让你反而伤福报，如果你养成了运气好的习惯，只是守株待兔没有第二个兔子蠢的时候，你一定饿死在那里了，所以人还是要主动出发这里又来了。

所以第三章讲的是什么叫积极主动，做事的态度决定了人生的高度，它说成功需要立即行动，拖延就会遭遇失败，所以还会拖延吗，因为人家已经跟你做新锚了，成功需要立即行动，要成功吗立即行动，别说了人家不给你解释，然后再来一句话拖延就会遭遇失败，你想追求快乐成功立即行动，你想逃离痛苦免遭失败，你也要行动你也要行动对吧，然后来一句话，所以作者都已经帮你想好了，解除抗拒的时候它不是用话术来帮你解除抗拒，它是给你落在行动点上，并且每一个章节最厉害的每一个点，他都配一个故事告诉你这么做，会达到这样的效果，这么做不然就会有这样的后果，你就会让你自己慢慢养成这些东西，也就换这一句话如果你真践行这本书，你会发现好习惯不是做的时候拥有了，你看完这本书你就已经养成好习惯了，你看懂了它就已经是好习惯了，所以他说要成功再懒也不要找借口。

所以我其实是特别注重，章节有后面的小标题的，我的解说就是这样的，因为我觉得他的这每一个步骤，这就非常的细致了，就是每一部分客户的分类，而它不是这本书细致，是所有的书其实都是这个逻辑，我找到了这个逻辑，所以我后面说我为什么解书快了，以前没有找到规律，原来规律就在目录，那你知道我后面是怎么找到规律的吗，因为以前我不想解其实我在逃避，因为我觉得解书累我也没找到愿力，然后我觉得你们都ok为什么要我来，我还是抱着只是财商思维嘛对吧，但是后面我为什么觉得解书很容易，因为我当做一件事的时候我就不是单点思维，解书就是给你解书，让你懂这本书我不是，我解书的时候还有一个思维，你很明显能看得出来《人生由我》里面就有痕迹。

我解书是为了我解会书人人都会解书，我解书的时候是能让人人看懂我解的书，我解书的时候还带着一个目的，人人解完书以后，会帮助更多的人用你解读的书去帮助更多人，所以我一直在做师者教练的传承，我录个课又把教练又把传承全部融在一块了，在我看来我不会轻易做一场直播，我但凡做的一场直播即使给导师团的打压，又是唤醒所有的学生，还把这个东西变成了教材，回头他们的复盘，帮他们找到心力 找到愿力 找到爱力以及找到，方法技巧，所有东西都在里面，我是这样才会行动的。

因为我现在到了战略的维度，在某种程度上这也是一个时间管理的最厉害的方法，然后很多人会觉得那你要思考的这么齐全，你是不是要花很多时间，如果你用脑就需要花很多的时间在我看来，这已经是我内在的生成系统了，所以对于我而言就是为什么我的节奏这么快，我的行动这么强，因为我制定战略也是一秒钟对，很多人觉得战略要深思熟虑，不老的战略一定要深思熟虑 因为那可能是欲望，但是新的战略就是直指光明，此心光明 亦复何言，所以这里讲的主动做分外的工作会有意外的成功，第一条成功需要立刻行动，拖延就会遭遇失败。

第二条是要成功，再懒也不要找借口，第三条主动做分外的工作会有意外的成功，第四条只有失败的态度没有有卑微的工作，所以就会从小事从细节每一处抓起，你任何一些小事情都能做好的时候，你看我们的摄影师会被听的汗颜，我们的\*\*老师，因为发现讲的都是他，对不对，成功

的特质在这里，这个失败的特质在那里，但是失败的特质不是为了杨老师，要来抨击你要来批判你，是让你一转身知道你可以从那里走向这里，你只要改变就可以了，对做个决定就可以了是吧，对好了。

那你看第四章非常重要叫直面挫折，苦难是成功的奠基石，这里讲到了苦难是上帝的礼物，是成功最好的激励，不服输才有赢的希望，不服输啊知道吧跌倒了爬起来，摔跤了没有什么拍拍腿，下次不摔了就行了，即使下次再摔了也没有关系下次注意就好了，人生的所有成功就源自于你，多站起来那一次就够了，然后这里讲了一句话逆境不是一个人平庸的理由，因为人生里面你要打妖怪升级，度过你人生的坎拿到你幸福的礼物，拿到你财富的礼物，拿到你修行的生命课题的礼物，一定要经历逆境，没有人生只有顺境的，如果顺境是阳逆境就阴，一阴一阳之谓道。

第五章不断进取，成功需要超越现状所以这就是永不满足对，这也是老师身上一个很大的特质对呀，在我看来我什么时候都是比昨天的自己好，这是一种特质，这种特质不是说结果比昨天好，是可能我今天心性更好了，我更接纳了甚至我今天确实一天啥也没干，我很糟糕，但是我发现我居然能接纳我的糟糕我能和解，这也是一种在另一方面的成长对，但是记住没有拿得起的人不要学我的放下力，因为一定要先拿起，这就是《拿破仑·希尔成功学全书》，带给大家最重要的礼物，然后这里讲的保持进取精神你就是成功者，不满足是实现自我的动力，不要丢掉成功的野心跟欲望讲的是不是你吧对，野心再大一点，欲望再大一点，你有学习力很棒对。

但是你曾经说过一句话，师父的学习力是我们的天花板为啥，因为师父真的做到了不断进取，师父没有天花板，没有天花板，但是我送你一句话我俩怎么会有天花板呢，天花板是谁盖的，你不给自己盖 我们也没有天花板 是的，你们也没有天花板一定要记住屏幕前的人，还有你们一定要记笔记的时候敲黑板划重点，还有我希望这一次我跟德元老师的解读，你们的评论区是最热闹的，什么叫评论区是最热闹的呢，你看到了哪个成功者特质，我们讲到哪个关键点，你把它打在评论区里面你们互动起来，因为我和德元老师有看评论的习惯，当我看到哎某某某学了这句话对你有帮助，这句话变成你人生信条，你说我跟老师解读会不会更有心力一点，对吧我们很开心的，因为有人因我们而改变 就我们这种解读，你们也在评论区互动起来就是，其实我们这种解读其实就是区别。

我刚刚还有个灵感回头跟彭总讲一下，咱这种解读方式就已经区别于了其他解书平台了，并且这是现场落地解书 对呀，还有你不觉得更轻松吗 这已经是区别了，我觉得很轻松了 对于一个老师而言也是更轻松的，因为以前太紧绷了，明明我们是实战派的为什么要把自己，对对对对对对 我觉得这个好，所以为什么说我有些东西，包含我听过周老师所有的解读的书，他也不是只有书里的原文，他提取出来自己整个立体思维，甚至身心灵的高度的修行也放在了 对对对，所以听周老师的解读你会一种感觉 醒来，原来如此，给杨老师的感受你有一种感觉可以落地，原来其实并不难，听德元老师的感受你会觉得哇，整个立体性给你呈现的方方面面的，方法技巧道法术器都有，所以你会发现每个老师都能够给到你人生不同，继续讲我一定要把这，我因为我有强迫症，我跟你解读了

你不把这个18章每一个给他们讲一下，这个我不能关的是，就给大家福利了，这一集加鸡腿好吧 这一个绝对超级鸡腿。

好了第六章充满激情人赢在一股心气，热情是成功的原动力，所以你们要把热情是成功的原动力，打在评论区三遍以上，把它印在你的热情是成功的原动力，把它印在你的思想刚印里面，我再送给大家一句话 热情不但是成功的原动力，热情还是灵感的源泉，都要读三遍 我的逐字稿里面就写了这句话，然后面对风险 敢于放手一搏，激情让一个人摆脱平庸，敢于接受挑战敢闯才会赢，对吧这很重要你把后面的读完吧，你这力量感这么爆棚。

第七章相信自己，自信是获得成功最大的能量，作者在里面讲，有一种成功叫相信自己，他首先还是先给你把认知打上，对 因为只有先相信后看到才能得道，很多人都想拿到得道的果但是没有相信，相信是叫内在富足外在才会丰盛，作者说保持该有的自信把自己适当的看高一点，要学会给自己打气，这句话很重要，不要不把自己当回事，也不要太把自己当回事，但是这两句话的平衡是对两种人说的，对于那些傲气的人是，不要把自己太当回事 对对对对，对于那些还没有力气的人来说，不要太在乎别人不把你当回事要自己把自己，当回事，摒弃自卑的心理收获成功的人生，不要内耗啦，你是最棒的 对，就是我印象当中我当时是怎么使用的，我就每天自我暗示杨韵冉你最棒你最棒，你是最成功的企业家，就所有的东西我漂亮 我美丽 我年轻富有，反正我哇哇来，什么东西滋养我就哇哇来自我肯定，我又感恩又孝顺了我又怎么样怎么样反正，一堆美好的画面，反正我只是讲一下自我想象一下它又，它又很美好我

为什么不这样做呢。

第八章学会带队有领导力，就会有成功力，管理要懂得以人为本，这里就讲了真相是的，所以我们经常讲，企业之道其实是成就员工成就客户之道，合理授权解放自己，一定要记住合理合理，也要记住授权对，合理授权这个很厉害对呀，因为有很多人就是乱授权对，有很多人就是不授权是，所以他说一句话授权是要授的要合理授权还有，就我给你的建议一样的，为什么我要平行你的那个时候，我说不要只交给一个老大的，因为你就很容易，如果这个人卡住了你整个团队就卡住了，但是如果你找五个人，这五个人晒出来你会发现他们又是新秀型的，他其实会推着老人往前走的，你需要有一个忠诚的人，守着这些人不偏移，他其实负责的是价值观，但是你会发现方向战略以及新的创新的东西，德元我送你一句话，长江后浪推前呢我俩没死在沙滩上是，因为我们提升的是思维跟境界对对对，因为我们也在进步。

这里面我刚刚要想到一个点为什么很多道理都懂，为什么就行不出来，师父太重要了，你身边一定得有个老师推你，其实很多道理都写在书本上了，你也看明白但是你为什么行不出来呢，我突然想出来了我为什么所有东西都落地，因为我看书的第一条的目的地，以落地来看的，所以我是使用智慧来看的书，但是我现阶段我说一句话我不要用使用，智慧来看书了，因为它会让我的物质空间无限，但是它会让我的精神修行卡住，所以我要用活出学问再来看书，了解但是你没有用使用学问看书，你走不到活出学问那就是假知，对有地基的，用人不疑 疑人不用。

就像杨老师无敌的信任德元老师一样的，我当时为什么选德元老师太重要了，他是我销售精英特训的学生第三名，但是第一名是作弊做的第二名也是作弊做的，德元老师如果但凡做一个3000块钱弊，可以多拿5万块钱的奖金，就这一条，我觉得这么好人品的人，然后又有能力的人如果不能跟他一起合作，我就会觉得是一种罪过，所以我是花了很多的潜移默化的，你回头发现软成交在里面的 是是是。

第九章完善个性，培育成功先培养性格，成功需要一副好脾气，与人为善 这句话是对我讲的，这句话是我还要实修做的更好的，与人为善是在播撒成功的种子，给人一张笑脸一切将会变好，自私是成功最大的阻碍是的，哇这这句话我突然觉得我以为我行出来了，结果你会发现大方向行出来了，它有时候有小细节对，但是你看我们今天解读非常好，我们昨天开了15个小时的那个股东会议，我刚做决定我以后要显慈悲相，要显孕育相，结果这里面就写到了成功需要一副好脾气，所以你会发现为什么说厚德载物，到后天修的这个大修行者，你会发现脾气是很温和的，所以我必须从非常有性格再走到没有性格，其实没有性格就会成为最大的性格。

第10章控制自己，战胜别人先战胜自己，控制脾气才能掌控命运，愤怒的时候很容易做错事，以和为贵得理更要饶人，不要介意别人的批评，我发现这里控制脾气才能掌握命运，我的脾气我花了十几年的时间做修行，我就是属于那种很有脾气的，很有那个并且很愤怒的，有时候会产

生愤怒，那我会发现愤怒的时候不是容易做错事，其实也容易伤害人，最大的是也会伤害到自己，这里讲的非常很重要以和为贵，其实就是有时候要等待机缘对对，然后得理的话，不要只讲理要讲爱得，得理要饶人，其实这个就会讲到我们讲的儒释道里面，的为人处事了对吧，这里面还有一句话非常重要，不要介意别人的批评，因为我们人生总觉得别人给我们的建议是批评我们，它说不要介意别人批评并且它，它延伸出来它更厉害，对要主动去找批评那就不是那就更厉害了，那就是主动出击了那是享受了我赢了。

那是积极主动了 对，相当于我请你只叫雕刻我了很多人认为只有，比我厉害的人才能雕刻我，你经过昨天的会议你会发现他能是我一次投影，其实你会发现任何人都可以雕刻你，因为任何人只有你看自己的时候是一叶障目的，因为在他的面前不管他给你怎么样，他既然这么看你，你肯定是因为某些点还没有做到那个最好，或者换一句你做到了但是你给他投的是这个相，那肯定是还有可以修的地方 对，所以不要介意别人批评你 我再给大家延伸一句话，不要介意别人批评要主动的去，对那些你愿意靠近能够帮助着你的人，不是为了去找批评，而是找建议帮助你提升因为这样子的時候，就是我是一块顶级的玉，我知道我要变得更好我要找到最好的雕玉人，如果我主动出击，玉不琢不成器，你就会知道我就会变得越来越完善。

第11章注重时效，不让时间偷走你的成功，不规划时间的人永远是失败者，现在我突然想起一句话我俩有规划时间，对 我俩规划的时间就是做当下非常重要并且，立刻马上的事 是，然后把行程排满，并且做任何事

的时候当下就是那个，那个事是天 其他东西放一边，做好当下事的平衡之道，给自己列出一张时间表学会24小时的，统筹兼顾 这个实际上我们就做到了，基本上都是排满的，然后为什么他说要24小时，你读到后面第22章，就懂得理财 你不理财财不理你就重要了，为什么要24小时，因为你能休息的时候其实有时候你的互联网，你的短视频，甚至我们经常讲的一句话你的渠道，或者是换一句话你的钱其实它还在帮你带动收入，所以这个财里面 我们财商系里面讲的就是让，别人为你工作和让钱为你工作对吧，所以大家就会不要误解，我一天怎么能工作24小时，你会发现有些人都是24小时，只是让谁来做的问题 对对。

所以第12章叫懂得理财，你不理财财不理你，储蓄让你得到更多的成功机会，借鸡下蛋，借蛋是撬动财富的杠杆，但这个地方一定要注意，一是合理的在书里面它会详细讲解，它讲到一个非常重要的，储蓄会让你得到更多的机会，其实是教会你先延迟享用，然后借鸡下蛋借蛋是撬动财富的杠杆，其实里面有一个跟传统文化是吻合的，你要问一下自己的认知匹不匹配，要问一下自己的福报德行匹不匹配，你是为了撬动杠杆去，得到更大欲望和野心呢，还是你已经具备了有这样的能力，如果没有这一条你就完全直接不用看，对 你就放弃掉，学会"算计"你才会成功这里的"算计"呢，叫计算其实不叫算计 对，所以大家不要误解了，是你要怎么样的去 它打了个引号，怎么样去算账 对，计算你的人生 计算你的财富，计算你的报表 对。

向内行人请教你不再是理财菜鸟，这就是要学习要拜师 要学财商，这里有一个理财其实，就你刚刚说的向内行人求教你不再是理财菜鸟，其实

任何讲到一句话就是你，你刚刚讲的非常重要核心当下时，就你学任何东西你要学当下时，不要觉得哦我跟别人学习我钱给别人，他不支持这种理财行为，他的意思是你的命要掌握在你自己手里，你付出最大的理财成本，应该是在学习上的理财成本，因为你懂了以后你做的任何东西，决策或者是对的，如果你不懂以后很容易让别人利用住你的贪婪之心，然后你假意以为是信任之心其实，就是想得到更大的投资回报率的投机行为，这样的话你一定会被割韭菜。

第13章身心健康，活得漂亮才能赢得漂亮，成功需要远离不良心理，这个太有感触了，嫉妒来了失败也来了，为忧虑心理筑一道防火墙，这就是拒绝内耗，以怨养怨是痛苦的泥潭，那最后一条那太重要了，很多人他会产生怨气，昨天小叶也分享了无论怎么样，不能有留怨，对无论怎么样不能留怨，我前一段时间直播的那个逐字稿里面讲的一句话，不要心存怨气，不要耿耿于怀，对 因为这些都是跟自己过不去，只要跟自己过不去世界都跟你过不去。

第14章协作共赢，有合作才会有成功，合作让自己变得更加强大，他第一句话就讲，合作能够让自己变得更加强大 对，这个是专门要为你讲的，依仗团队你看集思广益，众志成城，所以就是团队要当成是自然团对对对，不要当着啥都要听你的，听你的他不会太有出息，你要把他们当成，我经常讲我为什么让你改变他们的位置，因为改变他们的位置他们就会增长位置里面的，战略跟谋略身份，他身份的时候就会不一样，而且我突然就意识到就为什么我会有经历这些东西，它就是让我经历一轮，我才更有感知 对，你很幸运 对，你经历的这一轮即将去做的改革，

其实汇成都提前帮你做完了，我特别幸运，紫罗兰现象，团队战略让工作更高效你看，每一句话都是对我讲的你看它讲的是团队战略，团队战略让工作更高效，所以在你制定战略的时候，如果是经营企业的时候一定要团队战略，当你参与家庭幸福的时候，一定要有团队战略，就是让成员你的孩子你父母，甚至你的公公婆婆你的老公参与起来，为啥因为只有谁参与起来谁才会，为这件事情负责以及操心，以及投入时间成本。

然后15章也来了，敢于想象梦想让你赢得成功，成功可以从想象开始，心有多大你的成功就有多大 是的，有希望跟期盼就会发生奇迹，这里我们补充一句话补充一句，它说成功可以从想象开始，这个其实就是你先想象你成功的样子成为，先成为，对吧为什么我们经常宇宙吸引力法则，它也讲到向宇宙发出订单是讲的目标，相信已经拥有，其实就是相信拿到目标的状态，相信一件成功的状态你会发现都讲，包含张德芬老师讲的心想事成法则也是，所以它说成功可以从想象开始，你一定要记得带着你已经成功了的，感觉去做你即将成功的事，这句话一定要敲黑板划重点，因为这句话如果你听懂了，可以用在所有的方面，包含家庭幸福包含亲子教育，带着成功的感觉，去行即将让你成功的事，带着成功的感觉去行即将让你成功的事，只是体验一遍 成为做拥有。

第16章专心专一忠诚成就自己，责任心让你成为核心，忠于工作敢于承担责任，一次只做一件事，专注造就成功，你的忠你看它这个也很有讲究，它把这章放到前面这一章的后面，因为他怕有人听了以后就天天想去了，然后想的很多对对对，然后它就马上来一句专心专一要做忠诚的

事，所以你看如果说这一个敢于想象是成为，对它其实专心专一就是做对，一次只做一件事专注造就成功，它说责任是消耗爱才是能量，是没有爱的责任才是消耗但是，爱里面本身就包含责任心对，所以一定要不扭曲，你才会学到真本事，就像很多人听老师话找到天赋每个人都可以成功，周老师还有下一句话，把它练出来，但是你没听到下一句，你会发现永远听不到下一句的是哪些人，就是投机取巧的人，然后想走捷径的人就不想行动的人他就听不到，那你看我们这种落地派，我们会听得很全有头有尾，所以我总结到了一个经验，林平之岳不群他们学这个叫辟邪剑谱，他们就会看得到葵花宝典包含东方不败看到叫，欲练此功必先自宫，所以三个都这样的对，所以三个全那啥了对，这就是三种人，其实还有人是真正练成大成的，但是它就不叫葵花宝典也不叫辟邪剑谱了，它可能换了另外的一个身份它是心法和功法的融合，它是最高的境界，他看到第二章对，不必自宫也可练功，所以你不要成为第一种你知道吧，你要有头有尾看清真相，再根据真相以B点倒推的目标感，积极的心态，然后不偏激，不仇富然后不嫉妒的心理，正确的去行为，这才是你看成功学讲的多好，太牛了这本书，把岳不群的错误都给总结出来了。

第17章敢于创新，有一种成功叫出奇制胜，创新是一个人最有价值的资本，是的没有创新力就没有生命力，所有的人一定要记住一句话，如果你缺少创新的思维，你一定要欣赏那些创新的人，你知道我为什么特别喜欢，跟基层打交道吗，因为我发现创新都是在基层里面，他们有无数的思维对对，因为管理修到后面他们会有领导力，他们会有管理思维，但是有时候框住他们的其实是创新思维，但是领导力它可能只是个创新的点子基层，而我们要把那个创新的点子升华，变成一个创新的方案，

甚至变成整个集团里面可以，就是制定的一个完善的战略，就把它组合一下 团队要有新鲜的血液 是的。

它这里讲到第二条，求新是成功的一条捷径，没有求新就没有成功是，因为不进则退，比如说老师打造了导师团其实就是新的模式，不要迷信经验要懂得打破思维定式，这个也是对我讲的 我突然想起来一句话，我的逐字稿像不像极了，拿破仑·希尔成功学全书里面讲的这些。

1-18条给你连起来，它虽然不是按照这个顺序，但是里面底层逻辑的内核其实是一样的，所以看逐字稿的第一个面是，自己看到 学到 悟到 行出来，第二个面是再拿着逐字稿帮助更多人醒来，顺便自己完成在播商领域里面的带货和收入，让自己成为一个智慧主播，第三条是建议用逐字稿活出逐字稿真正样子，既做到又传播到还传承到，还活出来以后帮助更多人，也做到传承到活出来，在无限的循环帮助更多人，拿破仑·希尔现就在干这样事，他就写了这本书，然后我看了我成功了，你看了你成功了，然后我们看了还要帮助别人更多人成功，最关键是一本书可能会受我们的启发，你想《人性的弱点》因为改变我命运那我们在全网销量，那我是一个两性关系导师，约翰·格雷《男人来自火星女人来自金星》，克里斯多福·孟的那个《亲密关系》，那你就是免费打广告的，为啥我为什么不免费打，很多人会保守又不是我的书为什么要免费打广告，我还是说那句话，什么东西改变的你你没有还这个恩，你不去帮助那些和你曾经一样的人，你没有肚子 但凡有一点点小心 放心，你的财富不会长久你的智慧也不会长久，因为你像个皮球卡住了，人最大的智慧其实这里面已经讲到了，就你刚刚讲的那个东西它其实是两个字叫流通。

第18章改良习惯，习惯决定一生，好习惯是开启成功之门的钥匙，小心坏习惯能摧毁一个人，成功人士必备的七个习惯他全给你准备好了，勇敢的与坏习惯做决裂，你这样，你把239页给他们复习一下，成功人士有哪七个习惯，对吧，万一有一些人不买这本书呢，我个人觉得不买这本书的人真的，有点傻，一定要买它很容易看，买了以后一定要用了以后一定要分享，分享了以后一定要帮助更多的人让他去买这本书，当然你也可以送出去更多的书，包括之前解书就是今天，杨老师解书风格跟我的解书风格不一样，我会更轻松是，因为我的解书风格的话是因为，我依据平台的规则，就平台这么给我的规则说，你要解一些经典，然后一些精华，然后呢让大家能够把这个书买回去，重新把这个书解读看，这是它本来的初心但是我今天又有一个新的改变，但是他听完我这样他其实买的会更多，是我今天有一个新的感觉，那怎么让我们666社会平台，更加有更大的特色，就是我们这种方式区别于其他的话，它可能时间会相对长一点，但是它可能多一个小时多两个小时，它就真的把这本书能吃的更透它是完全的，它是落地型的，对对对突然有这个灵感它是辅助型的。

你到时候可以提议对对对，666书友会的创始人很开放，我觉得这个真的是特别好因为它能够消化的更好，因为不是每一个人都有我们这么吸收快的，你知道真相吗，听完我《人生由我》解读的人收获非常大，因为我就是按照这个解读的，甚至我解读的还比这个细，这个是为了最后几分钟我说给大家过目录，我之前解读的时候我是一章我就会，对应我是做了标签的哪一页，这一页讲了什么核心内容，甚至里面有一段话我

觉得，那段原话我一个标点符号都不能删，它是直接活出来这种状态而  
这个里面，给到人生什么的价值我再会读出来，大家也可以在评论区积  
极留言，就对于这种新的解书方式，你喜欢哪一种，你可以积极留言积  
极反馈，我们一起来把这个平台做得更好 因为这一种呢，我们付出了很  
多，然后给到你的时间你，你要看的时间也多 对对对对，都可以吧 都可  
以 我觉得我们两种都能做的到，对对对对对。

成功人士必备的七个习惯第一个，养成放松的习惯，你跟我直播的时候  
你记不记得你说我，带给你的第一个感觉，我说没有准备的准备，就是  
我其实是很放松的对，然后越放松的时候其实你的场域能力就更能驾驭  
，因为是你控场而不是场在控你 对对对，你在控场而不是场在控你，  
第二个习惯培养良好的工作习惯，第三个习惯很重要，培养良好的睡眠  
习惯，再告诉大家你们一定要买回这本书，因为这里的细节不会再跟你  
讲了，它讲怎么培养良好的工作习惯呢，里面讲到了四条，你如果看完  
四条你会发现你的工作效率，你的时间周期你的，这个办事能力那绝对  
是顶级的，当你带着老板思维去做员工的时候，你必然会成为老板，当  
你带着员工思维做老板的时候，你必定会破产了对吧 这本书太好了。

然后这里面讲的如果你有焦虑的你失眠的，你确实不够好的这给你五点  
建议，这五点建议没人会睡不着对对对对吧，也不会有抑郁症的情况，  
更不会有焦虑症的说法对吧，但是一定要你自己买回去看为啥，因为如  
果我告诉你了我觉得我其实在害你，那是知识，我有一些东西得给你关  
键点，有一些小细节我希望你自己去找到答案。

第四个习惯，培养胸襟开阔的习惯，就是要放开，第五点习惯培养勇于纠正自己缺点的习惯，这里面我还延申了所以你发现没有，我每一次都会复盘纠正我自己，并且还借助一点，我借由别人来纠正我自己，你们有时候可能看到我纠正自己少，是因为你们跟我没有这方面对接比如说我是会，周边自己小圈子，或者我会对接比我更厉害的人，第六点任何时候都要从容不迫，这一点也很重要，这一点在师父跟杨老师身上是淡定从容不迫，不急不躁，就是我们要有效率，我们要立刻马上行动，但是立刻马上的行动里面没有，急功近利对它只有积极的心态对。

第七点有培养运动的习惯，这条我要做，培养运动的习惯这本书可以说是百宝箱，这本书我跟你解读完以后我觉得它又再一次，让我记起来我还有没做到的我还要继续去前行的，它是个百宝箱是个百宝箱，所以我觉得今天能够到这里，能够把这本书解读给大家就是，真的很幸福，因为其实今天两种方式都给大家直接呈现了，也应该是我跟德元老师解读最长的时间了，这本书重新刷新了我的认知，还有这本书的这种解读方式也告诉大家一句话，你们也可以试着用我们的方式去解读，你会发现其实你很有料，对你会发现人人都会解书，你会发现人人都会看书，你会发现人人都会在看完书以后正确的用书。

所以我经常说一句话，周老师的所有的解读会给到你一个男孩，会给到你一个唤醒，会给到你一个新世界，杨老师所有的解读我会放在落地上，而德元老师所有的解读会放在如何，把这些道法术器给你融通打通以

及能够让你，智慧串联能够让你的整个逻辑脑，做得到认知的那些脑连接，连接上的啊，其实就跟之前的那个认知觉醒对于你的启发，其实你在做那些链接的，我是最擅长把那些当下你的用的点给你找出来，把精华找出来，我最擅长这个，然后把你逻辑让你很清晰，杨老师呢就能够擅长从头到尾给你剖析清楚，你有种豁然开朗的感觉，周老师的风格呢就是你听完这本书以后，你内在力量会觉醒，是的结合在一起，你就无敌了，对。

所以以后666书友会啊，我们每一个老师解读的书你一定要多看，一定要多温故而知新，我在这里插个小广告，没有看过我解读的《人生由我》的这本书的女人，你的生命不完整，因为这本书是梅耶·马斯克的人物自传，梅耶·马斯克是埃隆·马斯克的母亲，她的三个孩子都不但是亿万富翁，还是世界级的首富最关键的是，她70多岁了还从容不迫，她活出来这本书里面很多的特质，所以我个人觉得我们人呐都会有阶段，经济独立精神独立 成为一个好母亲 成为一个好妻子，然后又孕育团队，其实多方面的角色你都可以去做好它。

然后我觉得再一次感谢德元老师，因为没有德元老师，应该没有这个机会解读这本书，我非常感谢杨老师今天我对解书的感悟，以及对解书的那种师者力爆棚，我又体会到了新的感觉，所以大家如果想看我们解读，更多的好书想听什么书名都可以留在评论区，包括如果你们再想看，德元老师跟杨老师同台，你们也可以评论区留言 你这是给我设个框，因为我觉得这种方式特别好，然后呢这当然看你们的表现你们这个多，多转发多分享，杨老师从一个教练做一件事是为了不做这件事，德元老师

把我框成了一个选手，配合他一起要做更多的事，不过也挺好因为我觉得有些东西是可以传承的，每做一次也可以帮助更多的人，就感谢大家，给大家一个最后的好的建议以及好的习惯的养成，666书友会解读的每一本书，都是改变命运的书都是好书，值得你买回去，值得你细读，也值得让你按照正确的顺序把它读出来，把它行出来，尤其是周文强老师的书，大家一定要多去看因为你会发现，他能够解决你生命当中很多的困惑，我是杨韵冉老师我爱你如同爱我自己，拜拜下一次再会。