# 陈安之成功学

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-07-14

*第一篇：陈安之成功学陈安之成功学---梦工厂做别人不愿意做的事做别人不敢做的事做别人做不到的事成功=知识加人脉假如你没有得到你想要的，你即将得到更好地！强烈的欲望可以改变一切成功从梦想开始每天都有目标过去不等于未来没有失败 只有暂时的不成...*

**第一篇：陈安之成功学**

陈安之成功学---梦工厂

做别人不愿意做的事

做别人不敢做的事

做别人做不到的事

成功=知识加人脉

假如你没有得到你想要的，你即将得到更好地！强烈的欲望可以改变一切

成功从梦想开始

每天都有目标

过去不等于未来

没有失败 只有暂时的不成功

人的创造力在左上方，回忆在右上方 明确的目标 加大量的行动

睡觉的时候完全放松才能再醒来的时候精力充沛

**第二篇：陈安之成功学**

成功原理

陈安之成功学的定义

成功是达到预期的目标。目标是重要的，但过程更精彩.，成功学是专门研究成功过程的学问，成功学具有很强的应用性。

陈安之成功学的原理

安东尼罗宾世界成功学的权威教练，他的成功学在全世界影响非常大，亚洲成功学权威教练陈安之就是安东尼罗宾的得意弟子，陈安之老师成就了很多人的事业梦想，帮助很多人成功的基础上总结出了系列的成功经验！

成功学原理基础:弗洛伊德的三我, 巴弗洛夫的条件反射和第二信号系统马斯洛的需要学说.基本范畴是:观念（理想、信念）目标、行动、时间管理、情绪管理、人际管理、财商。

01 成功学的代表人物

在研究成功学的历史长河中，最有代表性的是：

——戴尔卡耐基(1888—1955)，其代表作品为《人性的光辉》、《语言的突破》、《美好的人生》《人性的优点》《人性的弱点》。特点是注意人际关系.——拿破仑·希尔(1883—1969)，其代表作为《思考致富》《人人都能成功》。特点是强调积极地心态。

另外卡耐基有两个人,另外一个是钢铁大王安德鲁.卡耐基他也是成功学的提倡人

------陈安之27岁成为亿万富翁的成功学研究者，通过他的经过多年研究成功学陈安之总结出了从萌生到发展事业到各行各业的每个阶层人士的成功经验包括企业管理，企业培训，销售技能演讲口才等！

-------徐嘉庆陈安之弟子，中国走火第一人，接受过8次安东尼罗宾的教导，培训学员70万人，在行业拥有绝佳声誉和口碑。开展了走火大会的课程，帮助更多人突破心里障碍 走向成功。

-------徐鹤宁亚洲销售女神也是在偶然的机会参加陈安之老师的课程 从草根到女神的不断刷新着记录刷新着奇迹，在销售培训行业至今无人打破记录。

-------张斌 中打造团队第一人，自己身价百亿，主讲团队凝聚力，团队管理企业培训，也是陈安之的得意门生

创业36法则

创业法则01——要创业你就要做好亏钱或赢钱的准备。

创业法则02——学习世界首富的思考模式才可实现倍增的业绩。

创业法则03——超速创业成功的关键是眼光要好。

创业法则04——要知道不是所有的行业都赚一样多的钱。

创业法则05——创业前一定要先对你所从事的行业有所评估。

创业法则06——掌握未来趋势比掌握资讯更重要。

创业法则07——掌握趋势不如掌握最大的趋势。

创业法则08——与其同“马”赛跑不如骑在马上才能“马上成功”。

创业法则09——成功的速度取决于我们是否拥有最好的工具。

创业法则10——找最好的“产品马”来经营是老版的责任。

创业法则11——找最优秀的人为你工作才能马上成功。

创业法则12——与人竞争不如与人合作。技术好，经验丰富不如坐好的车子，骑一匹好的马！

创业法则13——选择竞争对手少的行业意味着不战而胜。

创业法则14——三大眼光：大的趋势、大的市场少的竞争对手。

创业法则15——做未来成长空间大的行业。

创业法则16——产品销量大是致富的关键。

创业法则17——市场需求大、市场大、是量大的前提。

创业法则18——产品卖不出去的原因在于产品的品质和价格。

创业法则19——确保你的产品品质是同等级同价格当中最好的。

创业法则20——要定出消费者心里的承受价格而不是一味求高或求低。

创业法则21——不只做售后服务更要做售前服务。

创业法则22——顾客不买产品时依然要给顾客提供资讯。

创业法则23——企业最大的成本是没有经过训练的业务员。

创业法则24——用对的方法来销售产品是公司业绩提升的保证。

创业法则25——用公司第一名的营销代表做业务培训胜过于让他亲自做业务。

创业法则26——产品通路多销量才会大。

创业法则27——宣传、宣传、再宣传。

创业法则28——世界上没有完美的个人只有完美的团队。

创业法则29——授权不等于弃权，授权之后更要加以监督。

创业法则30——要从事走动式管理。

创业法则31——没有正确的督导和管理等于浪费人才。

创业法则32——一流的人才是无价的。

创业法则33——世界第一名的总裁每天会亲临第一线。

创业法则34——成功等于每天进步百分之一。

创业法则35——过去不等于未来，没有失败，只有暂时停止成功。

创业法则36——坚持等于成功放弃者绝不成功。

销售法则

成功学大师陈安之先生一直是成功者和销售员追逐的对象，那么陈安之奉行的销售技巧有哪些?将陈安之销售技巧里面的推销法则36条分享给大家，希望对广大业务员朋友有些许的帮助。

推销法则一：随时想象——成功者每天在想什么?每天在做什么?

倾销法则二：复制胜利者的想法和行动到自己的举动中。

推销法则三：知识+人脉才能获得成功。

推销法则四：知识占成功要素的30%，人脉关系占成功要素的70%。

推销法则五：不断地弥补知识，是获得成功的条件。

推销法则六：别看他人成功的成果，要经常思考他人成功的原因。

推销法则七：所有成功者，都是擅长浏览者。

推销法则八：多熟习顾客爱好的一种知识，就多一次成功的机遇。

推销法则九：要胜利，就要具备一周工作七天，天天愿工作24小时的意识。

推销法则十：控制的知识越多，就越能与客户找到知己般共识的话题。

推销法则十一：亚洲首富均匀每天浏览五本书，一年浏览2024本书籍。

推销法则十二：世界最聪慧的“推销员”9岁就读完了所有的百得全书。

推销法则十三：世界首富一开端就以最直接的人脉关系，做了世界最大企业的生意。

推销法则十四：世界汽车推销冠军的秘诀之一，就是大批地逢人就派名片。

推销法则十五：在任何时光、任何地点，都在先容自己，推销自己。

推销法则十六：每天晚上把当天交谈过的每一个人的名字和内容温习收拾一遍。

推销法则十七：只要凡事认真负责，事迹就会好起来。

推销法则十八：行销事迹能晋升的要害：在于天天要定出必需完成的量化限额。

推销法则十九：天天完成100个生疏顾客访问数目,180招，招招管让孩子爱上学习，并且要站着打电话。

倾销法则二十：每一份私下的尽力，都会在公众眼前表示出来。

推销法则二十一：要想获得什么，就看你付出的是什么?

推销法则二十二：要想超过谁，就比他更尽力四倍(要具体和量化)。

推销法则二十三：顾客能上门约见你，就胜利了一半。

推销法则二十四：放松心境，无为而无不为。

推销法则二十五：先为顾客斟酌，顾客才会为你斟酌。

推销法则二十六：顾客往往购置的是推销员的服务态度。

推销法则二十七：推销自己，比推销产品更主要。

推销法则二十八：只有当顾客真正爱好你，信任你之后，才会开端选择产品。

推销法则二十九：推销冠军的习惯是：不只要准时，还必需提前做好筹备。

推销法则三十：见客户前5分钟，对着镜子给自己一番褒奖。

推销法则三十一：任何时光和地点都言行一致,奇迹mu战士加点，是给客人信念的保证。

推销法则三十二：背对客户时，也要100%地对客户尊重。

推销法则三十三：成功行销就是永不废弃，废弃者不可能成功。

推销法则三十四：顾客不只买产品，更买你的服务精力和服务态度。

推销法则三十五：顾客反对看法太多，只代表他不信任你不爱好你。

推销法则三十六：从语言速度和肢体动作上往模拟对方，往配合对方，是超速博得信赖感的秘诀。

个人语录

一、过去不等于未来，没有失败，只有暂时停止成功。

二、要成功，需要跟成功者在一起。

三、每一分私下的努力，都会有倍增的回收，在公众面前被表扬出来。

四、要成功，不要与马赛跑，要骑在马上，马上成功。

五、要跟成功者有同样的结果，就必须采取同样的行动。

六、成功就是简单的事情不断地重复做。

七、成功者不是比你聪明，只是在最短的时间采取最大的行动。

八、成功者，做别人不愿意做的事情，别人不敢做的事情，做不到的事情。

九、只有全力以赴，梦想才能起飞。

十、领导力不是训练人，是选对人。

十一、一定要不断扩大自己的社交圈。

十二、你所选择的朋友，决定你的命运。十三、一定要做梦想板，把梦想板贴在右上方。

十四、坚持错误的想法，只能得到错误的结果。

十五、借力使力少费力。

十六、时间管理就是懂得学习成功者的经验。

十七、静坐的好处：1，消除负能量 2，吸收正能量。

十八、我很乐意接受更多的财富和更大的成就。

十九、假如我没有得到我想要的，我即将得到更好的。

二十、成功者永不放弃，放弃者绝不成功。

一百句

1、一般人的命运决定于环境，但成功者的命运决定于他（她）自己！

2、一个人之所以快乐，是因为他(她)想要让别人快乐；一个人之所以痛苦，是因为他(她)自己想要快乐！

3、有一个词叫自我摸索，有一个词叫证明有效，成功学就是运用世界顶级人士证明有效的成功方法帮助个人，企业和团队减少自我摸索的时间快速达成目标并获得全方位成功的一门学科。

4、每天要研究那里做的好，那里可以做的更好！

5、一百次的学习不如一次的行动！

6、遇到问题，不要自己想方法，要请教成功者！

7、最好的投资就是投资自己，知识越多，创造成就和财富的机率越高！

8、所有的领导者都是阅读者！

9、互相帮忙，活在天堂！

10、找对合作伙伴是成功的捷径！

11、想要大成功，必须天时，地利，人和。缺一不可！

12、想要获得的多，就要计较的少！

13、顶尖的人和普通的人最大的差别首先在于标准和要求不一样！

14、忙碌不等于生产力！

15、做事的出发点决定了成就的终点！

16、安东尼 罗宾说：最短时间采取最大量行动是他成功的关键！

17、成功开始于自我分析，结束於自我反省！

18、是你的决定，决定了你的命运！

19、你会成为你持续不断重复思考的结果！

20、改变观念就完全可以改变人生！

21、[激励自己的话]： 1没有失败，只有暂时停止成功；2过去不等于未来；3延迟不等于拒绝；4假如我不能我就一定要；假如我一定要我就一定能！5没有得到我要的即将得到更好的；6你是想要你是还是一定要；7积极思考越来越好；8成功者绝不放弃，放弃者绝不成功者；9看见目标就看不见障碍；10相信才会看见

22、大部分人失败不是因为过度悲观，而是过度乐观！

23、我们也许没有足够的时间做每一件我们想做的事，但我们一定可以找到时间来做对我们最重要的事！

24、注意你所想要的而不是你所恐惧的！

25、克林顿总统多年前亲口告诉我：他成功的秘诀就是比别人更努力！

26、要让事情改变，自己必须先改变；要让事情变的更好，自己必须变的更好！

27、重要的不是发生了什么事，而是你如何去面对它！

28、有时我们无法改变事情，但我们可以选择改变心情！

29、一年之计在于冬，一日之计在于昨夜。这两句话所想要表达的就是凡是都要提早做准备！

30、预测未来最好的方法之一：就是直接去创造未来。设定十大目标很重要！

31、态度好的人，成功的机会比较多！

32、精挑细选所有的人，事，物，因为每一件事情都有影响力！

33、坚持错误的决定只会错的更离谱！

34、方向不对，努力白费！

35、感谢人生当中所发生的每一件事，因为每个经验都是有参考价值的！

36、成功始于一个决定，立刻下定决心2024年一定要做出超级棒的成绩！

37、全力以赴的朝着最重要的目标前进！

38、凡事要做到极致，必须非常重视细节。同样的东西，多看几次，可能就会发现原来没看过的内容！

39、设立目标很重要，但计划比目标还重要！

40、经营事业就是经营人心！

41、沟通太重要了！因为有効的沟通可以改变事情的结果！

42、成佛在我的理解就是无我的意思！

43、下定决心加入成功的环境是迈向成功的第一步！

44、先赢后战（这句话代表的就是凡事要做充分的准备，这样胜算比较高）

45、思想是原因，环境是结果！

46、提升业绩最重要的关键就是要认真！

47、整合通路才能创造财富！

48、自信心是迈向成功实现梦想的首要资产！

49、聚会才有机会！

50、成功者把吃苦当吃补！

51、成功总在克服困难后！

52、有团队才能有一切！

53、遇到困难时，一定要拿出更大的魄力和决心就可以解决所有的问题！

54、每天都要问自己那里可以做的更好？

55、任何事情没有一定的定义除非自己下的定义！

56、事情好的时候，不要想的太好，坏的时候，不要想的太坏！

57、领导者领导使命，目标，远景和价值观！

58、集思广益，才能创造更多生意！

59、成功需要努力和巧力。巧力就是借力！

60、找专业的人做专业的事！

61、做重大决定时，一定要知道自己想要得到什么样的结果，什么对自己最重要，所有选项的优缺点，以及最重要的就是每一个选项的后果和长期的影响力！

62、哈佛小子林书豪在NBA 一夜成名，证明了成功需要准备和机会！

63、有时候，学会放松，才会成功！

64、有时候，退一步海阔天空，事缓则圆！

65、有缘不一定有份，缘可能是命中注定，但份要靠主动出击！

66、做事情一定要积极，但绝对不能心急。以免兵慌马乱，兵败如山倒！

67、感恩，感恩，感恩！懂得感恩的人，才会是有福报的人！感谢所有发生的一切！

68、凡事全力以赴，就能快速倍增财富！

69、想像，重复，并且相信是创造奇迹和实现梦想的开始！

70、情绪很容易影响决定，而决定可以决定命运，所以只有掌握自己的情绪，才能真正的掌握自己的命运！

71、当学生准备好了，老师就会自动出现；当努力程度够了，机会就会主动上门！

72、替换定律说当头脑想到正面时，就无法同时想到负面；当头脑想到负面时，就无法同时想到正面。所以今天你决定要想那一面呢？

73、对过去不后悔，对现在不恐惧，对未来不担忧！

74、遇到困难时，有时候，多坚持一下，成功可能就降临在你身上！

75、有因就有果，有果就有因！掌握事情的根源很重要！

76、只有真心才能感动人心，做生意诚心诚意真的很重要！

77、企业选才，人品绝对排第一！

78、每天一定要问自己（今天那里可以做的更好？

79、每天静坐十分钟因为静坐可以消除负能量！

80、目标越明确，越相信，达成的机率越高！

81、找到一个对的人才，就有可能改变整个团队，组织或企业的命运！

82、万事起头难，但有一就可以有二，有二就可以有三，但绝对要先把一做好，这样成功的机会较大！

83、财富自动流向杰出的表现和构想！

84、多倾听，少说话，智慧会来的更快！

85、服务到位，利润相随！每个产品都有生命周期，企业要不断推出新的产品和服务，或提出新的行销方案才可持续成功！

86、相信就会看见，坚信就会实现！

87、计划是为成功买保险！

88、凡事别再拖延了，马上行动，现在就去做！成功者立刻行动！

89、整合资源是当今企业发展最重要的策略之一！

90、做对的决定才能有对的结果！

91、做一个有使命感的人，做一个有爱心的人，做一个对社会有贡献的人！

92、成功需要贵人，但贵人可能就在你身边。要多留意，多交流！

93、事业要更成功，一定要不断的吸引和寻找更多的合作伙伴！

94、没有人缺奖杯，没有人缺奖金，大部分人缺的是成功的教练！

95、状态决定脑袋，脑袋决定口袋。每天务必调好自己的状态！

96、与人竞争不如与人合作！

97、每天多做深呼吸，有助于身体健康和更优质的思考！健康就是活力，幸福就是知足，成功就是快乐！

98、比知识和人脉更重要的是机会！沟通的品质决定的生活的质量！

99、成功过程 中，会经历许多的考验，你我的工作就是努力的挺下去！100、人脉的质量往往比人脉的数量更重要！

**第三篇：陈安之 成功学**

陈安之 成功学.txt爱人是路，朋友是树，人生只有一条路，一条路上多棵树，有钱的时候莫忘路，缺钱的时候靠靠树，幸福的时候别迷路，休息的时候靠靠树！陈安之 百科名片

陈安之陈安之 是全亚洲最顶尖的演说家--每小时演讲费高达1万美金，陈帅佛说陈安之人生并不成功演讲时场场爆满，掌声不绝，激励了无数人奋发向上，突破瓶颈，实现成功致富。同时，陈安之也是全亚洲权威的畅销书作家--著有12 本 “ 畅销书 ”、“ 作品视听出版物 ”，曾连续三年荣登台湾连锁书店排行榜冠军，《21世纪超级成功学》、《自己就是一座宝藏》 堪称当今成功学方法论的典范。在 大陆首张 VCD 《超速行销》在未上市前就被全国各地闻风而动的学员订购了 20 万套。

中文名： 陈安之 国籍： 中国

出生地： 福建省

出生日期： 1967年12月28日 职业： 作家

主要成就： 陈安之成功学创始人

代表作品： 《21世纪超级成功学》、《自己就是一座宝藏》等

http://blog.sina.com.cn/chenanzhi 新浪博客： 目录

人物简介 陈安之简介 陈安之近况

自我介绍

人物评价陈安之是顶尖的行销大师 他是全亚洲最顶尖的演说家 他是国际华人成功学第一人 荣誉客户

陈安之经典语录

名人评价国内媒体名人评论 陈安之传奇

陈安之主要视频课程目录人物简介 陈安之简介 陈安之近况 自我介绍

人物评价 陈安之是顶尖的行销大师 他是全亚洲最顶尖的演说家 他是国际华人成功学第一人 荣誉客户

陈安之经典语录

名人评价 国内媒体名人评论 陈安之传奇 陈安之主要视频课程目录展开 编辑本段人物简介

陈安之，陈安之成功学创始人。是当今华人中最顶尖的成功学专家，著名的潜能开发专家及NAC心理学家。1967年12月28日生于中国福建省福州长乐市，12岁随亲戚到美国读书，开始边工作边读书。他曾经做过十八份工作，卖过菜刀，卖过汽车，卖过巧克力，当过餐厅服务员„„可是他的存款还是为零。

直到21岁，陈安之遇到了人生中的第一位恩师——世界潜能激励大师安东尼·罗宾。此后，他个人的特长、天分和强烈的爱心获得了真正的释放。

安东尼·罗宾的一句话，改变了陈安之的命运：“这个世界上赚钱的行业很多，但是没有哪一个行业可以比得上帮助别人成功和帮助别人改变命运更加有价值、有意义。”从此陈安之立下了“以最短的时间帮助最多人成功”的使命。

他回到祖国，看到祖国这样日新月异的发展，看到这么多的人对他这样的亲切和熟悉，他再次立下第二个目标——“要把他在海外学到的所有成功学知识，毫无保留地告诉给中国的每一个人，希望中国由于更多人掌握了先进的成功学知识，在21世纪成为世界第一强国!”

2024年，陈安之在国内已出版了《卖产品不如卖自己》、《创业成功的36条铁律》、《如何做个赚钱的总裁》、《把自己激励成“超人”》、《自己就是一座宝藏》、《为成功改变环境》和《跟你的产品谈恋爱》《绝不裸奔》等书籍，出版了《陈安之推销法则》、《陈安之创业法则》、《陈安之领导法则》和《陈安之人才法则》《陈安之成功全集》《超高频潜能CD》等VCD。每一本书和VCD都自发地在推销员、国家公务员、全国大中小企业中集体观看学习，在大中小学生中流传，小到8岁的孩子、大到80岁的老人都感到从未有过的心灵震撼，并决心改变缺点，立下一定要成功的誓言！

他的著作、他的录音、他的课程内容都被人疯狂地收藏。其独特的魅力和智慧，也随着一本书、一张碟、一段广播、一段电视、一张海报，悄悄地在中国大地上被传诵。

„„要相信自己就是一座宝藏„„卖产品不如卖自己„„成功者找方法，失败者找借口„„成功者绝不放弃，放弃者绝不成功„„领导就是选对人„„最好的人才是免费的„„成功一定有方法，失败一定有原因„„成功很简单，只要方法正确„„ 这些激励人斗志的语言，首先被各行各业的企业管理者和推销员广为传诵，凡用心实践的人，业绩都大幅上升。

他给大家的，不仅是系统化而通俗易懂的成功方法，更重要的是面对生活与事业的正面而积极的态度，也就是爱与快乐的态度——如何用爱的态度来对待事业，用爱的态度来对待自己的产品，用爱的态度来对待自己的公司，用爱的态度来对待自己的家人，用爱的态度来对待这个社会，用爱的态度来对待自己的国家。

陈安之时常说：不是听他的课、看他的书就会成功，而是你要把书中、课上得到的观念拿去使用，你的人生才会有所改变。

一切都是正面的，一切都是阳光的，一切都是健康的，这就是陈安之最独特的魅力，这也是陈安之之所以成为“偶像巨星”的原因，你上过他的一次课程，就可以感受到现场上千的观众面对巨星般的欢乐和欢=呼。“我会毫无保留地把所有的成功知识奉献给你们!”

用爱心做事业, 用感恩的心做人!他的成功名言是：自我分析→向成功者学习→复制成功者的方法→总结后创新→迈向成功。他的人生使命——

以最短时间，帮助最多中国人成功！让中国人都学会成功学，使中国在21世纪，成为世界第一强国！编辑本段陈安之简介

陈安之，亚洲顶尖演说家、全亚洲成功学最知名畅销书作家、陈安之国际教育

训练机构总裁、七星阵顶级水晶国际连锁企业集团董事长。是当今国际上继戴尔卡耐基、拿破仑.希尔，安东尼.罗宾之后的第四代励志大师。曾经创造5项世界级的销售记录，不仅是全亚洲地区教育训练界至今为止影响人数最多、授课频率最高的演说家，更是世界上极少数能够以流利的中英文发表重量级演说的超级演说家。曾在中国、美国、新加坡、马来西亚、日本等几十个国家上千个地区做过巡回演讲。他震憾人心的演讲有数十本畅销著作已形成了巨大的个人品牌魅力。04年被众多媒体评选为“全球十大华商品牌人物”，在互联网用GOOGLE搜索其个人品牌的点击率曾经在2024年11月拥有二百二十余万次之多，位居全亚洲讲师点击率榜首！

编辑本段陈安之近况

陈安之于2024年4月17日，应企业法律管控中心和金牌律师团、亚洲律师联盟协会的邀请，将和企业法律管控中心正式签订协议，为中国1000万企业家提供免费的成功咨询和成功之路的大型全国巡回演讲。此次活动的意义在于让中国成为世界第一经济强国，让中国的企业家和世界接轨。

陈安之于2024年2月12日，建立陈安之机构网络部！陈安之老师说：为了帮助更多人快速成功，学习更多成功知识。将在全国各省、市、自治区设立专业代理，服务人员。为全国毕业大学生，下岗职工，梦想成功者，安排1000-2024个就业岗位。实现一个人人都能成功的发展平台。

此次已有20多个省、市人员代理，推广服务！编辑本段自我介绍

陈安之老师自我介绍：“我的目标就是帮助你更成功，更快速的实现你的梦想。” 我以前非常渴望成功，也不断的寻找成功的方法，研究为什么有些人会成功？我阅读各式各样可以帮助别人成功的书籍，上过许多帮助别人成功的课程，从17岁到21岁之间，我做过餐厅服务生、卖过净水器、汽车、皮肤保养品、电话卡、超级市场折价券、巧克力批发、邮购等 18 项工作，到 21 岁时，银行存款簿的金额是 ＄000.00，丝毫没有一点点进展，直到我遇到我的启蒙老师安东尼罗宾，并籍由不断的学习成长，今天才有机会分享这些成功的讯息。

我25 岁成立陈安之研究训练机构时每个月赚一万元，办公室非常小，公司没有复印机；电视台到公司专访我时，连摄影机都没有办法进来拍摄，每天吃榨酱面及白吐司连续一整年。短短 2 年半之内，我开的车子从标致 405 到奔驰 S600，到 27 岁时是亿万富翁。

在研究成功学的十五年中，我见过百余位各行各业的世界顶尖大师，也曾邀请世界第一名潜能大师安东尼罗宾(Anthony Robbins)，世界第一名人脉专家哈维麦凯(Harvey Mackay)，世界第一名销售冠军汤姆霍普金斯(To ins)，世界第一名行销大师赖兹(Al Ries)，世界第一名现烤饼干连锁费尔兹(Mrs.Debbi Fields)等人到台湾演讲。甚至打破汤姆霍金斯三天训练的世界纪录。

从没有任何人认识我，到我的著作在亚洲畅销数百万本以上，这些成就都是来自不断的学习，我每年平均阅读四百到六百本书以上，并且上过非常多成功的课程。在短短十年之内，我的人生有极大的改变，我深信只要你想要成功，并且一定要，同时持续采取同样的行动，一定可以得到同样的结果!编辑本段人物评价

陈安之是顶尖的行销大师

五项世界销售纪录的保持者，27岁半即通过自我奋斗成为亿万富翁。

2024 年陈安之 首次接受中国各大企业和社团的盛情邀请，进行了十多场关于成功学的演讲报告，陈安之魅力四射的演讲才华和令人幡然醒悟的精辟论述以及别具一格的华语亲和力，令场场笑声不断、掌声不绝，场场引起强烈震撼。凡听过陈安之现场演讲的人，不论在工作中，还是在生活中都仿佛变了一个人，待人处事的精神面貌焕然一新，浑身充满了积极、健康、向上的价值观和人生使命。很多人受陈安之的影响，重新站了起来；很多人重新分析解剖自我，真正激发出自己的潜能。

很多听过陈安之演讲或看过陈安之著作的人都有深刻的体会，陈安之老师能将个人的成功经历和社会的成功现象用言简意赅的语言精辟地归纳为一种哲理，把常人眼中深奥模糊的概念转换为一种通俗而新颖的传播语言，令人喜读易记，并能很快转化为行动力。

陈安之研究成功学十五年中，拜访了各行各业的世界第一，总结出世界一流的成功学资讯，融合了风靡海外的NLP神经语言学，NAC神经链调整术等实用心理学，涵盖行销学、推销学、领导力、说服力、讲师训练、人际关系等各个领域，是帮助个人成功和团队致胜的最佳资讯。他是全亚洲最顶尖的演说家

每小时演讲费最高达一万美金，“超级成功学”和“超级说服力”培训班每人二天学费4800元，大陆“总裁培训班”每人三天学费18000元，他在香港半岛酒店授课，每人三天“总裁班”学费高达18万港币„„

2024年陈安之首次接受中国内地各大企业和社团的盛情邀请,进行了十多场关于成功学的演讲报告。他魅力四射的演讲才华和令人幡然醒悟的精辟论述，以及别具一格的的华语亲和力，令场场笑声不断，掌声不绝，场场引起强烈震撼。激励了无数人奋发向上，突破瓶颈，实现致富。

他是国际华人成功学第一人

陈安之，当今国际上继卡耐基、拿破仑．希尔、安东尼．罗宾之后的第四代激励成功学大师，他是世界华人中唯一一位国际励志成功学大师。他被尊称为“信心和潜能的激发大师”，“亚洲第一陈安之”[1]。编辑本段荣誉客户

康柏、强生、中兴、西门子、联合汽车电子、三

九、AIA、TOYOTA、NISSAN、AMWAY等众多世界知名企业。

编辑本段陈安之经典语录

一.过去不等于未来,没有失败,只有暂时停止成功.二.要成功,需要跟成功者在一起.三.每一分私下的努力,都会有倍增的回收,在公众面前被表扬出来.四.要成功,不要与马赛跑,要骑在马上,马上成功.五.要跟成功者有同样的结果,就必须采取同样的行动.六.成功就是简单的事情不断地重复做.七.成功者不是比你聪明,只是在最短的时间采取最大的行动.八.成功者,做别人不愿意做的事情,别人不敢做的事情,做不到的事情.九.只有全力以赴,梦想才能起飞.十.领导力不是训练人,是选对人.编辑本段名人评价

-----------------“陈安之是世界第一推销员！”

---安东尼·罗宾(世界第一潜能大师)--------------------------“在我所参加过的研讨会中，陈安之是最好的。”

---赖兹(世界第一名行销大师)--------------------------“1到10级，我不能给他评10级。他得12级！”

---哈维·麦凯(世界第一人脉专家)--------------------------“在我过去35年里300万学生中，陈安之是最优秀的。”

---汤姆·霍普金斯(世界第一名销售冠军)--------------------------国内媒体名人评论

“陈安之所讲的内容是最好的公益广告，顺应了中央提倡的科教兴国，以德治国的精神。”

---中国国际电视总公司 总经理助理、中央电视台广告部主任 郑加强

“从来没有一张VCD能让我从头到尾连看两遍的！陈安之让我震撼了！”

---香港凤凰卫视中文台 节目总监 黄东文 “陈安之的理论吻合了中国现今的大趋势，做他的栏目一定可以超过300家电视台播放！”

---深圳电视台青春频道 台长 夏枫

“陈安之我们请了无数次，就是请不到，他为什么这么忙？”---湖南卫视 总制片人 杨晖

“陈安之是个不可思议的超人，做他的栏目一定能火起来！”

---前湖南经济台 副台长 吴澧波

-------------------陈安之传奇

每个人都渴望成功，每个人对成功的理解都不尽相同，但是，当有人把成功当成一项事业来经营时，他就已经成功了。这个人创立了所谓“超级成功学”这个概念，写了一系列教人如何成功的书籍，在全亚洲销售了上千万册，他到处演讲，人们要花高价来听他的课，并在他的课堂上如醉如痴。他就是被称为世界华人成功学第一人的著名演讲家、行销专家陈安之先生。一个学历不高、没有任何演讲经验的华裔男孩，通过一种理念、一个课程的推广，不仅成为一名成功的演说家，而且他的书籍和音像制品，畅销海内外，十几年长销排行榜，27岁就成为亿万富翁！这听起来似乎是一个奇迹，但创造这个奇迹的就是世界华人成功学第一人——陈安之!陈安之是当今国际上继卡耐基之后的第四代励志成功学大师，也是世界华人中唯一一位国际级励志成功学大师。他被千万人尊称为：“能改变命运的激励大师！”

他作为一个试图引导他人走出迷途的人，自己也曾迷路过，他这样回顾自己“不成功”时的生涯：“从17岁到21岁之间，我做过餐厅服务生、卖过净水器、汽车、皮肤保养品、电话卡、超级市场折价券、巧克力批发、邮购等18项工作，到21岁时，银行存款簿的金额是000.00，丝毫没有一点点进展。”

就在他不断摸索成功方法时，一本书，一堂课改变了陈安之的人生轨迹。他遇到了人生中的第一位恩师——世界潜能激励大师安东尼?罗宾。此后，他追随安东尼?罗宾进行课程推广，并最终成为一名成功的演讲家„„27岁成为了亿万富翁！

陈安之研究成功学十八年中，持续研究总结全球各行各业第一名的成功规律与秘诀，首创了最独特而实效的“超级成功学”。编辑本段陈安之主要视频课程目录

1.陈安之-超级NAC成功学

2.陈安之-超级巨星演唱会

3.陈安之-超级说服力博士班

4.陈安之-超级总裁班

5.陈安之-超级讲师班

6.陈安之-世界顶级激励大师训练

7.陈安之-座客阿里巴巴直播室

8.陈安之-超级总裁行销战略研讨班

9.陈安之-超级讲师培训课程现场密训

10.陈安之-《2024超级魔鬼训练营实况密训》

11.陈安之-《超级成功学密训》

12.陈安之-《超级推销学密训3天3800元课程现场》

13.陈安之-超高频潜能CD 14.陈安之－超级说服力课程现场秘训

15.陈安之－改运成功学

16.陈安之-香港半岛酒店总裁班

01.陈安之-把自己激励成超人

02.陈安之-创业成功的36条铁律

03.陈安之-推销法则之卖产品不如卖自已

04.陈安之-如何做个赚钱的总裁

05.陈安之-要你成功

06.陈安之-金矿训练

07.陈安之-吉林高峰研讨会

08.陈安之-最伟大的成功秘密

09.陈安之-如何成为演说大师

10.陈安之-说服力=财富

11.陈安之-选对行业赚大钱

12.陈安之-绝不裸奔（现场）

13.陈安之-超级成功

14.陈安之-台湾乔冶人寿保险演讲

15.陈安之-信念使自已成为超人

16.陈安之-《21世纪如何成功致富》

17.陈安之-成功与人才

18.陈安之-领导与人才

19.陈安之-励志大师作客新浪聊天实录

20.陈安之-领导法则

21.陈安之-人才法则

22.陈安之-如何成为行业第一名保险业no1现场演讲

23.陈安之-世界顶级激励大师训练

24.陈安之-座客阿里巴巴直播室

25.陈安之-超级总裁行销战略研讨班

26.陈安之-超级讲师培训课程现场密训

27.陈安之-《2024超级魔鬼训练营实况密训》

28.陈安之-《超级成功学密训》

29.陈安之-《超级推销学密训》

30.陈安之-超高频潜能CD 31.陈安之－超级说服力课程现场秘训

32.陈安之－论领导力

33.陈安之－课程流程音乐

34.陈安之－超级讲师艺术发声训练

35.陈安之－成功秘诀大公开

36.陈安之－中午快速催眠音乐

37.陈安之－NAC潜意识挣大钱音乐 38.陈安之-成功全集20张

39.陈安之－超级NAC心理学现场密训

40.陈安之-催眠花园

41.陈安之对话王阳--畅谈梦工场2024 超级视频

42.陈安之机构-亚洲销售女神徐鹤宁访谈视频

43.陈安之－沟通为王

44.陈安之－论时间管理

45.陈安之-我一定要 46.陈安之在线视频

47.陈安之机构产品--股神教你买股票－胡立阳主讲

48.陈安之系列 NAC神经链调整术

49.陈安之机构产品：如何反败为胜-高凌风主讲 50.陈安之--儿童成功学

51..陈安之--成功杂志 NO.1 52..陈安之--成功学行动手册

陈安之公司地址：上海市闵行区漕宝路1243号美博汇六楼(成功新天地)词条图册更多图册 参考资料 1 亚洲第一陈安之

http://hi.baidu.com/亚洲第一陈安之/home 扩展阅读： 陈安之官方网站: http://www.feisuxs 开放分类：

名人，成功学，NAC，成功学权威

**第四篇：陈安之成功学**

陈安之成功学观后感

创业咨询Q1178978641

陈安之对成功学的定义是：“运用世界顶级人士证实有效的成功方法帮助个人、企业或者团队减少自我摸索的时间，快速达成目标并获得全方位成功的一门学科。”那么怎么会成功，就成为一个题目，要想成为一个成功的倾销治理职员，就要了解正确成功的倾销法则，从陈安之的倾销法则看来，成功就在于注重细节，一件事情的成功是由很多因素构成的，而细节也恰恰成为各个因素的连接体，连接体处理好，各个因素之间才能成为一个完整的整体。也就促成了成功。那么构成成功的因素又是哪些呢？成功的因素主要有两大因素组成：一是知识，第二的就是人脉。那么这两个因素是否又有着必然的关系么？答案是：是的。知识与人脉之间存在着一种必然的关系，两者互相影响，而知识与人脉的的比例为30%与70%，也就是说人脉比知识更重要。

例如陈安之说到：“多熟悉顾客的喜好，就会多一次成功的机会。”也就证实了注重细节的观点，把握好顾客的喜好，也就是恰恰把握了与顾客交谈的方向，顾客也就会在心中为你打一个不错的分数。

现如今是商品自由贸易的时代，也就是说不存在或者是很少存在商品垄断的现象，同一种产品往往有很多家生产厂商进行生产，又有很多的代理商对其代理，间接地来说在商品价格、品质、售后服务相同的情况下，如何能够将自己的产品倾销出往，也就成为了一个困难，而这也就使倾销应运而生。所以倾销不仅仅要理论化，更要人性化。陈安之说过：“同样的产品，同样的价格，不同的人卖就会有不同的业绩。”所以，这也就恰恰的考验了倾销者的能力。创业咨询Q11789786

41很多情况下，顾客不买你的产品，真正的原因是不相信你对产品的先容，或是不相信你本人或你的企业。也就是说倾销的条件并不是要顾客如何了解你的产品，而是要让顾客了解你和你的企业，要把自己深进的倾销给顾客。也正如陈安之所说：“倾销自己比倾销产品更重要。”而恰恰就是当顾客开始喜欢你时，才会开始相信你倾销的产品。而如何才能让顾客喜欢上你也正是我们要讨论研究的。首先要给顾客树立一个良好的形象，而良好的形象最关键的就是诚信，所以言行一致也就成为了一个成功倾销者的必备因素，所以任何地点、任何时间，言行一致都能让别人对你布满信任。而信任往往也就是在细节中建立的，所以陈安

之说：“即使背对顾客也要100%的继续对顾客尊敬。”在信任建立的同时也要给顾客一种亲切的感觉，所以在与顾客交谈时要从语言、肢体，动作一样往模仿顾客，给顾客一种亲切的感觉，从而建立更进一步的信任关系。

创业咨询Q11789786

412创业法则

大学毕业生在个人事业发展，要面临着两个泾渭分明的选择：就业或创业。无疑，就业是大多数人的选择。但是，基于现如今的社会情况，金融危机、高校

扩张等多种因素，必然导致就业这条道路拥挤而喧嚣，这条看似简单的道路实在并不轻松。那么打破传统的就业观念，实施自主创业也就成为值得大学毕业生给予关注的一种新思路。不过，自主创业并不是一句动人的口号，也不是一时头脑发热的冲动之举，更不是所有毕业生都可以尝试的成功捷径，而是需要理性的抉择和一段努力的过程。

那么，首先最主要的就是要树立志愿，在树立志愿的同时也要有着良好的心态，正如陈安之所说：“要创业就要做好胜利和失败的预备。”也正是这个正确的心态，才能成为创业的基石。

而创业是个漫长的过程，有的需要几年，十几年，甚至有的要几十年。对于我们来说这个时间的却太长了，那么超速创业就成为一个非常抢眼的词，而超速创业的关键就是要眼光好，只有好的眼光，发现好的行业，才会成为创业的催化剂。

在有好眼光的同时，也要把握好当今社会的发展趋势，把握好的趋势也就是比别人率先获得机会，陈安之也说过：“把握趋势比把握资讯更好。”也就告诉我们要做未来空间成长大的行业。同时还要选择竞争对手少的行业，而选择竞争对手少的行业，也就意味着不战而胜。而在运用创业法则的同时，也要将其倾销法则相结合，所以在创业的出期，就必然要成一个倾销者，而你自己又是老板，所以要确保你的产品是同等级之中最好的，而且产品的价格要在顾客可以承受的范围之内，也就是说要物美价廉。同时，要留意自己的服务态度，由于顾客不会上门找你买东西，所以顾客不只买你的产品，更注重你的精神和服务态度。而现如今售后服务已经成为了一种习以为常的服务，所以要想比别人率先拿到订单，就要做别人没有做到的，也就是不只做售后服务，更要做售前服务。

而要想扩大自己的销售范围就要宣传自己，所以就要宣传、宣传，再宣传。而最好的宣传不是昂贵的广告费，而是顾客的口碑，顾客夸赞你的产品，比其他

宣传方式更有说服力。

团队精神也是最重要的一部分，所以也正如陈安之所说：“没有完美的个人，只有完美的团队。”所以注重合作也就将成为成功创业的关键。

创业咨询Q1178978641

**第五篇：陈安之成功学**

陈安之成功学：要做就做第一名

看得透的人，处处都是生机；看不透的人，处处都是困境。拿得起的人，处处都是机遇；拿不起的人，处处都是遗憾。放得下的人，处处都是捷径；放不下的人，处处 都是迷途。想得开的人，处处都是幸福；想不开的人，处处都是绝望。做一个什么样的人，过一种什么样的生活，不在于命运，在于你的每一次选择。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找