

图书在版编目(CIP)数据

向大师学习:拿破仑·希尔如是说/凡禹编著.—北京:海潮出版社,2007.5

ISBN 978-7-80213-385-3

I.向... II.凡... III.成功心理学—通俗读物 IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 050841 号

向大师学习:拿破仑·希尔如是说

凡禹 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738
(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)
河北固安保利达印务有限公司印刷

开本:889 毫米×1194 毫米 1/32 印张:9 字数:200 千字
2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷
印数:1—5000 册

ISBN 978-7-80213-385-3

定价:25.00 元

前 言



在美国，拿破仑·希尔(Napoleon Hill)这个名字家喻户晓。他曾经被两任美国总统礼聘为顾问，对20世纪美国社会的发展产生了重要的影响。

他是成功学的先驱者。他的成功学鼓励了千百万人。

他一生中写作了《人人都能成功》、《成功定律》、《思考致富》等多部书。多年来，它们一直是世界各大书店的畅销书。

如果说卡耐基是世界成功学的第一代宗师，毫无疑问，拿破仑·希尔就是第二代宗师。因为，他把成功学创建成完整体系并发扬光大。

那么拿破仑·希尔是凭什么做到的呢？

从他在演讲会和书中的言论，便能找到答案。

拿破仑·希尔说：

“缺乏执行的计划，所有的构想都一文不值。”

“只要你是最好的，一定是最赚钱的。”

“让全世界的人知道你打算做什么，但是要先做出一点成绩出来。”

“失败只是证明我们成功的决心不够坚强。”

“人生最大的弱点就是常常过快地说出不可能。”



向大师学习——拿破仑·希尔如是说

“一个人只有把自己想象成伟大的人，才能成为伟大的人。”

“成功的想法导致成功，失败的想法导致失败。”

“成功依赖于被解决问题的数量。”

“在取得成功之前，无论谁都必须先付出勤奋。”

“事件的本身并不重要，重要的是你对事情的感受及反应。”

“挫折绝对不等于失败——除非你自己这么认为。”

“只要你迈出一步，你离成功就近一步。”


“改变决定……改变行为……便可以改变结果！”

“你比自己想得更伟大。”

“世界上没有绝对的真理，只有相对的真理。”

“生活首先是实现了的想法。”

“如果你找不到教练，就会被有教练的人打败。”



事实上，作为伟大的成功教练，拿破仑·希尔的很多言论都已被人们所传诵。我们只是把最经典的近百句言论挑选出来，用最浓缩的语言阐释，用最具有代表性的案例进行说明，以达到让经典言论经典再现的目的。

跟大师学习，才能创造大师级的成绩！

要读就读大师的经典著作，要学就学大师的经典言论。

这是一本传播成功观念的书，也是一本成功实践范本。

经典言论是需要您常读常品常用常思的——

拿破仑·希尔说：

每一个成功的圆满结局，故事都是这样开头：“从前有一个人，他希望有朝一日……”

你的故事也应该这样开头——

从前有一个人，他希望有朝一日……

目 录

前 言

第一辑 设立明确的目标

1. 依目标行事 /2
2. 升迁透明度 /5
3. 冲往山顶 /8
4. 索取成功 /11
5. 成功锚 /14
6. 事半功倍 /17
7. 路在何方 /19
8. 发现杰作 /21
9. 行业目标 /24
10. 职业成败论 /27

第二辑 培养吸引人的个性

11. 负起责任 /32
12. 表现自己 /35
13. 快乐谷 /37
14. 反求于己 /39
15. 体谅别人 /42



向大师学习——拿破仑·希尔如是说

16. 从选择开始 /45
17. 钱从何来 /47
18. 穿出成功 /50
19. 小事即大事 /53
20. 下决定窍门 /55

第三辑 展现应有的信心

21. 志在成功 /58
22. 你的事业高度 /62
23. 从希望开始 /65
24. 无畏的精神 /68
25. 成功必然性 /71
26. 改变你自己 /73
27. 无所不能 /75
28. 成功四阶段 /78
29. 渴望程度 /80



第四辑 培养积极心态

30. 想象伟大 /84
31. 行动与机遇 /87
32. 成败为何 /91
33. 成功垫脚石 /94
34. 用理智克服恐惧 /97
35. 选择追求的目标 /99
36. 极性法则 /102
37. 思想循环线 /105

- 38. 目标引导人生 /107
- 39. 所谓限制 /109

第五辑 强化自律

- 40. 习惯养成法则 /114
- 41. 打开你的心 /116
- 42. 坚信与成长 /118
- 43. 梦想成真 /121
- 44. 螺旋效应 /124
- 45. 问题圈 /127
- 46. 成功需要你勤奋 /129
- 47. 成功驱动力源 /132
- 48. 自我操练 /135

第六辑 控制注意力

- 49. 半杯水的启示 /138
- 50. 寻找定律 /141
- 51. 价值至关重要 /144
- 52. 无条件自我肯定 /147
- 53. 心有所属 /149
- 54. 自重与自尊 /152
- 55. 自作多情 /155
- 56. 作出决定 /158
- 57. 迈向顶峰 /161
- 58. 问题即机遇 /164



向大师学习——拿破仑·希尔如是说

第七辑 挫折中学习

- 59. 机会主义 /168
- 60. 找出良师益友 /171
- 61. 拥抱磨难 /174
- 62. 挫败系数 /176
- 63. 什么最重要 /179
- 64. 从错误中学习 /182
- 65. 危机火药库 /185
- 66. 从失败开始 /188
- 67. 挫折≠失败 /191
- 68. 等值利益种子 /193



第八辑 效率重于一切

- 69. 生动的演说 /198
- 70. 倾注热忱 /201
- 71. 反败为胜 /204
- 72. 立刻去做 /207
- 73. 收入倍增 /209
- 74. 做得更好 /212
- 75. 告别从前 /215
- 76. 决定——行为——结果 /218
- 77. 计划重要性 /221

第九辑 运用习惯力量

- 78. 凡事感谢 /226
- 79. 重塑潜力命令 /228

- 80. 成败连带反应 /231
- 81. 过犹不及 /233
- 82. 信仰至胜 /236
- 83. 所谓真理 /239
- 84. 习惯控制 /241
- 85. 给与取法则 /244

第十辑 强者的力量

- 86. 互助效应 /248
- 87. 对错标准 /251
- 88. 信誉筹码 /254
- 89. 赚钱不难 /256
- 90. 予人所取 /259
- 91. 比对手努力 /262
- 92. 贵人心态 /264
- 93. 找教练 /267
- 94. 顾客满意度 /269
- 95. 财富驱动力 /271



Directions Given by Napoleon Hill

第一辑 设立明确的目标



1

依目标行事

金玉良言

一个人只要依照目标和计划行事,就会有很多机会。

你可以用一个简单的问题,预测一个人的未来。你只要问:“你的人生有何明确的目标?你计划如何达成目标?”



史都德不想当一名泛泛的律师,他要成为“全美国最顶尖的专利律师”



如果你问100个人同样的问题,其中98个人就会这样回答:“我要让自己过得好,努力追求成功。”

Directions Given by Napoleon Hill

这个答案乍听之下,似乎言之有理,但是仔细一想,你就会发现,真正成功的人,都有明确的目标及确实的执行计划;而随波逐流的人,一生都将一事无成,充其量只能捡拾成功者的残羹剩饭。因此,你必须在现在设定你的目标,并且规划达成目标的步骤。

几年以前,在达拉斯有一个名叫史都德·奥斯汀·威尔的人。他靠向一家杂志社投稿为生,经济非常拮据。后来他写了一个发明家的故事,自己从故事中得到启示,下定决心改变他的一生。

他放弃记者的工作,回到攻读法律课程,准备做一名专利律师,认识他的人对于这项决定都极为讶异。他不想当一名泛泛的专利律师,他要成为“全美国最顶尖的专利律师”。他把计划付诸行动,凭着这份热诚,他在破纪录的短时期内,完成了法律课程。

开业之后,他刻意承办最棘手的案件,使他很快扬名全国,案件应接不暇,即使收费高达天文数字,他所推掉的客户,还是比办理的更多。

一个人只要依照目标和计划行事,就会有很多机会。如果你不知道自己想要什么,不知道自己该何去何从,别人如何帮助你追求成功?你必须要有明确的目标,才能克服所有的挫折和阻碍。

李·马朗兹是美国各类加盟店的始祖。他知道自己要什么,也知道该怎么做。马朗兹是机械工程师,他发明一种自动的冰淇淋冷却器,能够制作松软可口的冰淇淋。他希望从美国东岸到西岸开设冰淇淋连锁店,于是拟定计划并且付诸行动,终于梦想成真。

他帮助别人达成目标,因而缔造了自己的成功。他提供设备及营运企划,协助别人开设冰淇淋店,这种做法在当时是一项创举。他以成本价卖出冰淇淋制造机,然后从冰淇淋成品的销售额中获得利润。结果呢?马朗兹冰淇淋连锁店如雨后春笋般,在美国各地纷纷开业。

“如果你对自己、对你正在做的事情及你想要做的事情都深



向大师学习——拿破仑·希尔如是说

具信心,就没有克服不了的难题。”他说。

如果你想要成功,你就要从今天开始,拟出确实可行的计划,然后把计划付诸行动。

你的未来操在自己手中。现在就可以决定你将来的成败。



2

升迁透明度

金玉良言

缺乏执行的计划,所有的构想都一文不值。

如果很久都没有加薪或升迁,你该怎么办? 让我们先从老板的观点来看。

无论是雇主还是员工,人的本性都是相同的:能够激励你的事情,也同样会激励老板。老板想要成功,扩大企业的规模,增加个人的收入。

你应该确立这种观念:

老板不会让你升迁,你要让自己升迁。



向大师学习——拿破仑·希尔如是说

如果你让老板觉得,升迁你的职位,增加你的薪水很值得,他就会这么做。如果你帮助他达成目标,他一定也会帮你达成的目标。

最能够确保成功的方式,就是提供比别人预期更多更好的服务。如果你只是尽到本分,或只是听命行事,唯唯诺诺,如果你对公司的利益漠不关心,就没有更多的升迁机会。

你应该确立这种观念:老板不会让你升迁,你要让自己升迁。

把握每一个表现自己的机会,争取更高的职务。不要逃避责任,要主动承担责任。当别人举棋不定,你要果断地作出决策。领导者最重要的特质是,愿意作决定,并且承担责任。

想好你希望获得的工作,开始充实自己。把握公司的在职训练机会,或选修当地的大学开设的成人进修课程。你也可以坦白地告诉老板你希望学习哪一项职务,并且感谢他的协助。

随时记住老板的观点,试着从老板的角度看他的工厂、公司或商店。如果你尝试努力,有一天你可能会变成自己的老板,像你的老板一样关心公司的利益。

调整你的心态,为老板、上司设身处地设想,你就会发现如何提高产量、降低成本;增加销售额、创造更大的利润切入点。你也会发现自己对于如何达成这些目标,有源源不绝的灵感。

让你的热诚及想象力起飞。不要放过荒谬或大胆的天方夜谭式的想法。不要让思想消极的人们用这些话阻挠你:“从来没有人这么做。”因为你有足够的理由尝试。

从你现在的工作开始。如何做得更快、更好、更有效率、成本更低?哪些流程可以简化或合并?如何以更低的成本做出更优良的产品?

每个公司都有提案制度。你可以透过这种制度,把构想提供



Directions Given by Napoleon Hill

给老板。如果你的公司没有这种制度，写一张简短的纸条也可以。

然而，你的努力必须是出于至诚。不要虚伪做作或逢迎谄媚。如果你真心想要帮助公司，不论上司是否立即肯定你，你都能得到很大的满足感。你可以用这一点考验自己。

你的出发点都必须正当的。你不能推倒别人而爬上成功的位子。如果你的计划中包括抱怨、批评你的同事，那么立刻停止吧！能够为每一个人创造新的职务及更高的收入，才是真正好的构想。

你要记住，缺乏执行的计划，所有的构想都一文不值。如果你的想法值得一试，要立刻采取行动。如果你可以自己尝试，就放手去做；否则，提供给适当的人选，让他去实行。总之绝对不能让构想胎死腹中。



3

冲往山顶

金玉良言

要爬最高梯子就不要回头。

“我从楼梯的最低一级尽力朝上看，看看自己能够看到多高。”这是美国五大湖区上的运输大王考尔比最初进入社会做事时说的一句话。

要爬最高的梯子，
就不要回头。



他一无所有，而他希望的却是那样高远。他是根据什么来实现自己的希望的呢？

他非常穷困，最初是从纽约一步一步走到克利



Directions Given by Napoleon Hill

夫兰,后来在湖滨南密执安铁路公司总经理之下谋了一个书记的职位。但是他工作了一些时候,便觉得他这份工作过于狭小,已不能满足其远大志愿了。他觉得这个工作除了忠实地、机械地干之外,没有什么发展,没有什么前途。他觉得矮梯子并不一定就安稳。他觉得坐在一个矮梯子的顶上,更容易跌倒,不如爬一个看不见顶的梯子,一心只想朝上爬。他辞了这个工作,另在赫约翰大使的手下谋得一个工作。赫约翰就是后来国务卿兼美国驻英国大使。考尔比的想象力已经看到,如果与前者在一起,不会有什么发展,与后者在一起,则会有很大的成就。

一个人要有眼光才有进步,但是眼光也必须时时改进。考尔比说:“我最初走到克利夫兰来,原是想做一个普通水手的——这是一种儿童追求冒险和浪漫的思想。但结果我没有当水手,而每日每时与美国最完全的一个理想人物相接触(就是赫约翰大使),这也是我的好运气。他便成为我各方面的理想人物了。”

考尔比能够觉悟到假如他同一个小人物相处,绝不能有很大的发展。于是,他选定了一个大人物,然后以这个人自己心目中的偶像。他选定了赫约翰,便为自己树立了一个理想。他晓得将来想做一个什么样的人。

如果你很满意,你便不会想改进你的现状,也就不会有一种光明前途的理想。但是,如果你有了理想便满足了,便把理想作为实际生活失望中的一种安慰,那就错了。理想的用处,就是因其能以现在的事实,衬托出其将来的可能性。如果你自满于这种理想上的成就,那实在是你进步的障碍。甜蜜的理想,必须同时有一种想改革现状使之接近于理想的动力相伴随。理想可以作为一种刺激,因为理想可以把你的现在和将来的大区别摆在眼前。理想之于人,应当像是一种挑战,催促他改进现有的状况。如果他只是空想着成为一个大人物,或是以为自己已经是一个大人物,那么,他

