

The Power of Enthusiasm

全球企业积极管理运动开山之作
造就美国核心竞争力的永恒经典

职业培训
首选
范本



拿破仑·希尔/著
(NAPOLEON HILL)

积极就是力量

一堂永恒的职业课

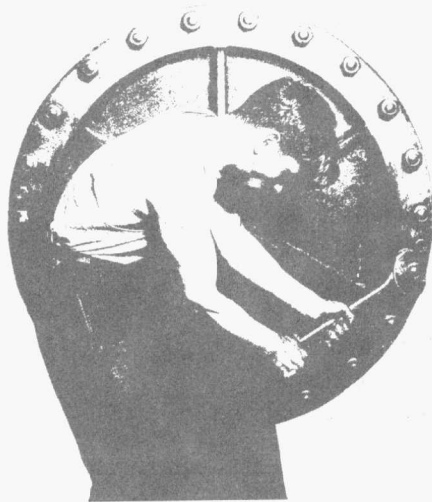
海峡文艺出版社

The Power of Enthusiasm

全球企业积极管理运动开山之作
造就美国核心竞争力的永恒经典

积极就是力量

[美] 拿破仑·希尔 著
(NAPOLEON HILL)
布瓦 编译



海峡文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

积极就是力量 / (美) 希尔 (Hill, N.) 原著; 布瓦
编译. — 福州: 海峡文艺出版社, 2004

ISBN 7-80640-996-3

I. 积… II. ①希…②布… III. 成功心理学
IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 078871 号

积极就是力量

责任编辑 余明建
封面设计 蒋宏工作室
出版发行 海峡文艺出版社
地 址 福州市东水路76号14层 邮编: 350001
经 销 新华书店
印 刷 北京广益印刷有限公司 邮编: 100012
开 本 787×1092毫米 1/16
印 张 11.625
字 数 90千
版 次 2004年9月第1版
印 次 2004年9月第1次印刷
书 号 ISBN 7-80640-996-3/I·681
定 价 19.80元

版权所有 翻印必究

CONTENTS

第一章 挑战自我——每个逆境都包含等量或更大利益的种子…1

不要说贫穷是上帝的旨意…3

一切成就的普遍原则…4

怀着梦想的流浪汉…5

每个逆境都包含等量或更大利益的种子…6

成为自己命运的主宰…8

擦肩而过的财富…9

积极是最大的优势…9

每个字使他损失100万美元…10

第二章 改变命运——每个人都是与生俱来的胜利者…13

每个人都是与生俱来的胜利者…15

从改变自己开始…16

马上改变自己的世界…16

胸怀帝王般的壮志…18

成功了，因为必须成功…19

用80美元环游地球…19

在小事中发现机会之苗…21

身体瘫痪了，意志却没有瘫痪…22

影响一生的座右铭…23

第三章 信心的力量——化腐朽为神奇的转化剂…25

“我需要它，我一定要得到它”…27

把期望和自信投射到目标上…28

谁也不会注定一辈子倒霉…29

提升业绩的神奇处方…30

五个建立自信心的公式…31

改变思想，然后改变人生…32

价值10亿美元的演说…34

第四章 成功的契机——机遇只眷顾有准备的头脑…37

“四根手指”的坚强信念…39

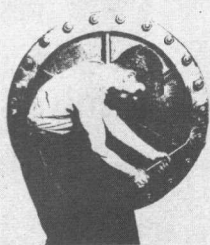
不仅用眼睛去看，还要用心去想…41

人脑最了不起的功能…42

伟大的母亲造就的未来天才…43

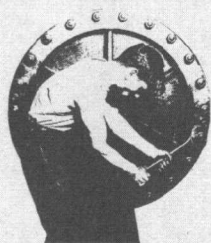
“为什么”——迈向成功的第一步…43

目录



CONTENTS

目录



知识不能使你成功，应用知识才能成功…44

创造惊人财富的魔法茶壶…45

比珍珠更宝贵的积极心态…46

第五章 立即行动——决定命运的关键步骤…49

勇气的力量改变了世界…51

美国历史上最伟大的决定…51

让立即行动成为习惯…54

徒步游览华盛顿的丹麦少年…55

将灵感变为现实的露丝姐妹…56

48小时使业绩倍增…57

行动可以消除罪恶感…58

“步行的曼利”…59

记住，立即行动…60

第六章 获取财富——积极心态是人生的最大资本…61

即使躺在病床上也要思考…63

积极心态吸引财富，消极心态赶走财富…64

一生中最可靠的资产…65

靠创意和服务致富…67

成功的起点就是一个构想…68

学会运用头脑的价值…68

用别人的钱赚钱…69

诚信是所有事业成功的基础…69

银行是你的朋友…70

确定最重要的目标…71

用他的钱买下他的公司…73

警告：滥用信用会伤害你…75

警告：小心投资股票…75

打开财富之门的秘密…76

第七章 再加一点——成功与失败的分水岭…79

“再加一点”的奇妙结果…81

利斯和贝尔的命运为什么不同…82

人生最大的资产——沉默的伙伴…82

当灵感出现，你要立即记下…83

CONTENTS

目录



- 等待灵感的人…83
- 服务在前，钱财自然不愁…85
- 赚钱最好的习惯是什么…86
- 约翰挣的钱为什么是别人的两倍…86

第八章 面对逆境——困难中孕育着最好的机会…89

- 机遇总是伪装成逆境到来…91
- 让每个难关都变成向上爬的机会…92
- 坚定的意志是无形的巨人…93
- 唤醒积极的自我…95
- 租不出去办公大楼…96
- 与繁荣周期无关的杜邦公司…98
- 失败有时是一种幸运…99
- 失败的31个原因…100

第九章 善于激励——补充精神的维他命…105

- 相信他，才能激励他…107
- 榜样的力量是无穷的…107
- 选择适当的人做适当的事…109
- 运用暗示的简单技巧…110
- 要热忱，行动上就要表现热忱…111

第十章 加倍付出——付出超过所得带来的益处…115

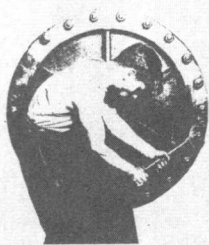
- 一生中最好的奖赏…117
- 爱迪生唯一的合伙人…117
- 诺德史东家族发迹的奥秘…118
- 我自己的旅程…119
- 付出超过所得带来的益处…120
- 加倍付出的公式…127

第十一章 分享快乐——用积极思想开创幸福人生…129

- 使乐观成为一种习惯…131
- 努力让别人快乐，才能使自己快乐…132
- 快乐与否由自己决定…133
- 与人分享的越多，自己拥有的越多…133
- 伟大的执著…134

CONTENTS

目录



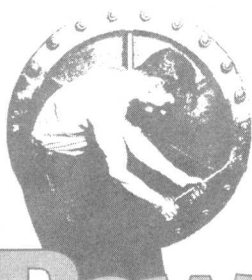
- 赶走寂寞的妙方…136
- 快乐从家庭开始…137
- 以什么样的态度对待孩子…138
- 体谅别人才能过得快乐…139
- 写信是很好的沟通方式…140
- 世界上最富有的人住在快乐谷…141

第十二章 乐在工作——获得成就与满足的灵丹妙药…143

- 乐在工作，全力以赴…145
- 把快乐和热忱带到工作中…148
- 不只当成例行公事…148
- 如果你有目标，工作便是一种磨练…149
- 培养积极的不满足…150
- 你的工作适合你吗？…151

第十三章 实现价值——完美员工的永恒公式…153

- 用工作证明自己的价值…155
- 你的价值取决于你的能力…156
- 自动自发的卡内基…157
- 表现你自己…158
- 从老板的角度看问题…159
- 员工、老板和顾客的关系…160
- 成为完美员工的永恒公式…161
- 成功的企业是员工通力合作的结果…162
- 谋求理想工作的计划书…163
- 善于运用别人的大脑…165
- 制定团队计划…166
- 第一个计划失败了——再试下一个…167
- 成为领导者还是跟随者…169
- 领导者的11种主要品质…169
- 领导失败的10项原因…171
- 个人的年终盘点…172
- 55个著名的借口…174



The Power of Enthusiasm

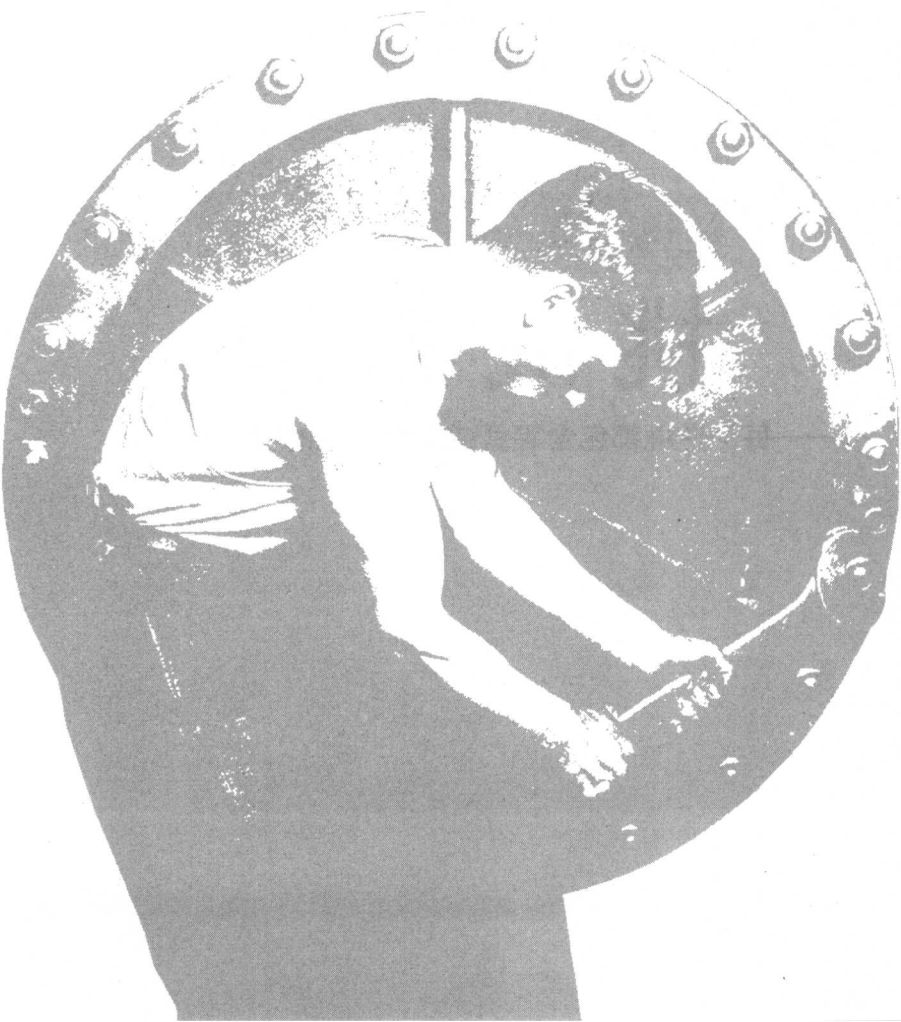
第一章

挑战自我

——每个逆境都包含等量或更大利益的种子

The Power of Enthusiasm

积极就是力量



不要说贫穷是上帝的旨意

每个人的身上都带有决定命运的护身符，一面是“积极”，能够为你赢得财富、成功、快乐和健康，使你登上人生的巅峰，屹立不摇；另一面则是“消极”，它会阻挡所有美好的事物，使你一生庸庸碌碌，甚至从云端跌到谷底。

约翰·富勒的故事，就是最好的说明。

约翰·富勒的父亲是路易斯安纳的黑人佃农，家里有七个兄弟姐妹。他从五岁起就开始工作，九岁时已经学会了赶骡子。这些一点也不稀奇，因为佃农的孩子大多在年幼时必须工作，他们对贫穷早已认命。

富勒有一位了不起的母亲，她始终相信一家人应该过上快乐且衣食无忧的生活。她经常和儿子谈到自己的梦想。

“我们不应该这么穷。”她时常这么说，“不要说贫穷是上帝的旨意。我们很穷，但不能怪上帝。那是因为你们的爸爸从来不想追求富裕的生活，家里的每一个人都胸无大志。”

没有一个人想要追求财富。这句话深深印刻在富勒的心里，并改变了他的一生。他一心向往能跻身富人之列，开始积极地追求财富和成功。他认为干推销是最快的致富捷径，于是开始挨家挨户推销肥皂。12年后，他获悉给他供货的公司将要被拍卖，底价是15万美元。他想买下这个公司，谈判的结果是，他用积攒的2.5万美金作订金，答应在10天内筹足余款12.5万美元。合同中规定，如果逾期不能补齐余款，连



订金也不退还。

平素富勒的工作态度认真，极受客户的肯定。现在当他需要帮助，朋友、客户、信托公司都愿意借钱给他，到了第10天晚上，他已经筹到了11.5万美元，还差最后的1万美元。

“我已经想尽了所有办法，”他回忆当时的情形，“时间不早了，房里一片漆黑，我跪下来祈祷，请求上帝的指引，谁能在期限内借给我1万美金呢。我决定开车沿着第六十一街走下去，看到第一家亮着灯的商店，就进去求助。我请求上帝给我一线曙光。”

当时是深夜11点，富勒沿着芝加哥第六十一街走下去，过了几个路口，终于看到一家承包商的办公室里还有灯光。

富勒走了进去。那位承包商正在埋头办公，由于熬夜加班，已经疲惫不堪。富勒和他略有交情，他鼓起勇气。

“你想不想赚1000美元？”富勒直截了当地问。

那位承包商回答：“想啊，当然想。”

“借我2万美元，我会外加1000美元红利给你。”富勒告诉那位承包商还有哪些人借钱给他，并且详细说明整个投资计划。

一切成就的普遍原则

富勒的口袋里放着1万美元的支票，踏出了承包商的办公室。后来，他不但从接手的公司赚取了可观的利润，还陆续收购了七家公司，其中包括四家化妆品公司、一家制袜公司、一家标签公司和一家报社。我们请他谈谈成功的秘诀，他用多年前母亲的话回答：

“我们很穷，但不能责怪上帝，那是因为爸爸从来都不想

追求富裕的生活，家中每一个人都胸无大志。”

“你看，”他告诉我们，“我知道自己要什么，但不知该怎么做。我用心研读《圣经》和其他励志书籍，祈求能够获得达到目标的智慧。有三本书对我的帮助很大，《圣经》、《思考与致富》以及《时代的秘密》，其中《圣经》对我的激励最大。”

“越是知道自己要什么，就越能够看到机会，并且抓住机会。”

富勒的起点比一般人都低，但是，他拥有远大的目标，积极进取，勇往直前。每个人的目标都不一样，你有权利选择自己要追求什么，并不是每一个人都要像富勒一样，成为大企业家；每个人对“财富”的定义不同，也有人认为，每天过得快乐、幸福，就是成功。

不论你所追求的，是像富勒一样拥有财富，还是发现新的化学元素、培育玫瑰或生儿育女，都需要积极的态度才能成功。

怀着梦想的流浪汉

一个流浪汉出现在爱迪生的实验室，向这位发明家宣称要和他一起经营事业。

几年后，爱迪生回忆两人的初次会面时说：“他站在我面前，就像个流浪汉一样，但他神情坚定。我凭多年来和人打交道的经验深知，如果一个人孤注一掷、执著地追求什么东西，他一定会成功。于是我给了他机会。看得出来他已经下定决心，不成功绝不罢休。以后发生的事实证明我是对的。”

这个其貌不扬的年轻人，之所以能在爱迪生那里获得机会，是由于他表现的坚定意志。



The Power of Enthusiasm

挑战自我

每个逆境都包含等量或更大利益的种子

第一次会面后，伯恩斯还没有马上成为爱迪生的事业伙伴，他只得到一个收入微薄的工作机会。

几个月过去了，伯恩斯的人生目标看起来没有任何进展。然而，他脑海中一直在酝酿、强化“要成为爱迪生事业伙伴”的热望。

心理学家明确指出：“当一个人真的准备做一件事时，这件事真的会实现。”伯恩斯已经做好成为爱迪生事业伙伴的心理准备，而且他决心坚持到底，直到实现。

他没有对自己说：“唉，有什么用？我想我该改变主意，去做推销员。”相反，他明确告诉自己：“我要和爱迪生一起经营事业，我一定要达到目的，把一切搭进去都无所谓。”他是当真的！像亡命徒一样狂热地追求目标，人生的机遇将发生逆转！

年轻的伯恩斯当时可能并没有意识到这一点，但他坚定不移的决心、坚持唯一梦想的毅力，注定要铲除所有障碍。

每个逆境都包含等量或更大利益的种子

“如果是天生残废人呢？改变态度能有什么用？”

一生下来就是残废的汤姆·丹普西，他的故事将会告诉你答案。

汤姆一生下来，右腿就少了半截，右手只有一小段。从小他就渴望像别的男孩一样运动，尤其是踢足球。他的父母为他装了木制的假肢，可以套进坚固的特制足球鞋。日复一日，汤姆用他的假肢练习踢球，远距离射门。由于他的球技精湛，被邀请加入新奥尔良圣队。

球赛终场前两秒钟，汤姆·丹普西用他残缺的腿，从63



码之外踢进了一球，全场66910名球迷的尖叫声响彻云霄，他打破了职业足球赛中，进球最远的距离。圣人队以19比17险胜底特律狮队。

“我们败给一个奇迹！”底特律的教练约瑟夫·史奇特说。

“踢进那一球的不是汤姆·丹普西，”狮队的后卫韦恩·渥克说，“而是上帝。”

多么奇妙啊！你可能还会问：“汤姆·丹普西的故事对我有什么意义？”

我们的回答是：“你必须自己身体力行，否则就毫无意义。”

汤姆·丹普西成功的原则，适合每一个人，不论残障或非残障，不分年龄大小。你所能学习和应用的原则是：

- 培养达成远大目标的强烈愿望。
- 以积极的心态不断尝试与努力，才能取得并保持成功。
- 要想技艺超群，必须练习、练习、再练习。
- 为了目标不懈努力，虽苦犹甜。
- 只要积极求胜，任何逆境都含有等量或更大利益的种子。
- 祈祷是人类最伟大的力量源泉。

有了积极的心态，你才能学会并且应用这些原则。



挑战自我

每个逆境都包含等量或更大利益的种子

成为自己命运的主宰

诗人亨利说：“我是命运的主宰，我是灵魂的舵手。”未来取决于我们的态度，这是不变的法则。我们内心所想的，不论贫穷或富有，成功或失败，都将成为事实。当我们胸怀远大的志向，对待他人慷慨仁慈，成功已经离你不远。

亨利·凯撒拥有资产超过百亿的企业，他慷慨仁慈，帮助哑巴开口说话、残障人自力更生。成千上万的病人，只要支付极低的费用，就能得到所需的医疗服务。

这些都源于母亲给他的教诲。

玛莉·凯撒教导亨利要发挥生命最大的价值，这是她给儿子最珍贵的礼物。

1. 无价的礼物。玛莉每天下班之后，都到医院担任义工，照顾不幸的患者。她时常对儿子说：“亨利，人必须工作才有所得。我给你最珍贵的礼物就是，爱你的工作，乐在工作中。”

2. 生命中最大的价值。“母亲让我知道什么是生命中最大的价值。”凯撒先生说，“爱别人，为他人服务。”

凯撒懂得以积极的态度，为他人，为企业，也为国家服务。第二次世界大战期间，他以惊人的速度建造了1500艘船。他说：“我们每十天可以造好一艘轮船。”专家都说：“这绝对做不到——不可能！”但凯撒却做到了。

积极将使你的人生永不匮乏，帮助你克服困难，激发力量，超越竞争者，像凯撒一样，把不可能变成事实。



The Power of Enthusiasm

积极就是力量
——永恒的职场课

擦肩而过的财富

来看一个有趣的故事。在美国南方的一个州，当时一般家庭的壁炉，仍然靠烧柴火取暖。有一位伐木工人，两年来固定供应柴火给一户人家——柴火的粗细不能超过7寸，否则就无法放进壁炉里。

有一次主人向他订了一捆柴火，发现大部分的木材都太粗了，便要求伐木工人换货或代为劈柴，但对方以成本过高为由拒绝了。

主人只好卷起衣袖，亲自动手劈柴。他发现有一段树枝的洞特别大，似乎有人故意挖开，而且特别轻——里面是空的。劈开之后，发现当中藏着一卷用锡箔纸包住的、面额为50美元和100美元的旧钞票，总共有2250美元。钞票非常破旧，可见被藏在树洞里很多年了。他立刻想要物归原主，于是打电话问伐木工人这批柴火的砍伐地点。

“那是我的事，”伐木工人说，“傻瓜才会把秘密告诉别人。”

主人想尽办法，他始终问不出伐木的地点，或是谁藏了那些钱。

故事的结果是：态度积极的主人得到了意外之财；消极的伐木工人则与财富擦肩而过。

积极是最大的优势

联合保险公司有一个叫亚尔·艾伦的一个业务员。亚尔一心想成为顶尖的业务员，他常阅读励志书籍和报章杂志，



并试着加以运用。他在《成功》杂志上看到一篇文章，名为《积极的不满足》。

一个寒冷的冬日，亚尔跑遍威斯康辛每一条街道上的每一家商店，却毫无所获。当然，他非常失望。但是，他决定用积极的心态，把失望变成“积极的不满足”。

第二天，他告诉同事昨天失败的情形，并且说：“等着瞧！今天我要回去找那些人，我的业绩一定会比你们所有的人加起来都好！”

亚尔做到了。他再度拜访同一条街道的每一家商店，当天就签下66份新的意外险保单。

亚尔在风雪中跋涉了8小时，连一份保单也卖不出去。当他重新调整自己的态度，在同样的条件下，把失望转变成积极的力量，赢得了第二天的成功。亚尔的业绩非常拔尖，被擢升为业务经理。

许多伟大的成功者，都具备同样的品质。人们常认为成功可遇不可求，而自己没有足够的优势。其实不然，积极就是最大的优势，它是每个人与生俱来的品质。

每个字使他损失100万美元

态度消极的人，对于任何问题或阻碍都束手无策。积极的人不仅会设法克服阻碍，而且将它们变成前进的踏脚石。

路易斯安那州有一大片土地要出售，只有两个人参与投标。第一个人是拥有毗邻土地的地主。他开价很低，因为那里大部分都是竹林，降低了土地的价值。

另一个人出了高出两倍的价钱。他买到土地之后，把竹子锯掉制成钓鱼竿出售，收入足够支付土地的价款！