



智慧生存丛书



拿破仑·希尔

成功

法则

在这个世界上无论大成功还是小成功，
都源于当初的一个想法——想法是成功之父。

李元秀◎主编

NPLXE

内蒙古人民出版社

THE HISTORY OF THE



成

卷之二

法

則

功

NO. 1

THE HISTORY OF THE



智慧生存丛书



拿破仑·希尔

成功

法则

在这个世界上无论大成功还是小成功，
都源于当初的一个想法——想法是成功之父。

李元秀◎主编

NPPIXE
内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功法则/李元秀主编. —呼和浩特:内蒙古人民出版社,2007.11

(智慧生存丛书)

ISBN 978 - 7 - 204 - 09316 - 8

I. 成… II. 李… III. 成功心理学 - 青少年读物
IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 167724 号

智慧生存丛书

主 编 李元秀

责任编辑 晓峰

封面设计  婴儿制造设计工作室
YING ER ZHI ZAO SHE JI GONG ZUO SHI

出版发行 内蒙古人民出版社

地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷 北京奥达福利装印厂

开 本 850 × 1168 1/16

印 张 500

字 数 3000 千

版 次 2007 年 11 月第 1 版

印 次 2007 年 11 月第 1 次印刷

印 数 1 - 5000 套

书 号 ISBN 978 - 7 - 204 - 09316 - 8/G · 2681

定 价 780.00 元(全二十册)

如发现印装质量问题,请与我社联系 联系电话:(0471)4971562 4971659



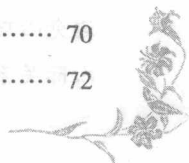
目 录

竞争和精于社交是成功的推动力

在竞争中企及成功	3
在竞争中合作,在合作中竞争	6
如何占得更大胜局	10
掌握先后追赶之道	13
争斗绝不是竞争	15
精通推销自己的章法	19
养成尊重对方的习惯	25
找到对方的兴趣点	29
给人留面子是大学问	33
人缘好,事好办	37
让人接受你的 17 种手段	41
好口才才是成功的资产	45
说话必须踏到节拍上	48
练成能说多种话的高手	54

明确的目标和积极进取心是成功的基石

成功有效的目标计划	70
让目标变为实际行动	72





成功法则

拥有吸引人的个性	76
对他人感兴趣	77
良好的品格	79
培养积极的心态	89
言行举止像你希望成为的人	95
要心怀必胜、积极的想法	96
用信心与目标去影响别人	97
使你遇到的每一个人都感到自己是重要的	98
学会称赞别人	99
心存感激	100
学会微笑	101
到处寻找最佳的新观念	102
放弃鸡毛蒜皮的小事	103
培养一种奉献的精神	104
永远也不要消极地认为什么事是不可能的	105
培养乐观精神	107
经常使用自动提示语	109
让热忱充满内心	111
培养个人进取心	127

成功属于对困难和挫折有准备的人

事业上的困境	141
项羽失败的原因	143
树立正确的职业观	144
有志者事竟成	147
创业的危机与守业的危机	152
感情上的挫折	155
要把性意识引向健康	158
避免心理问题造成的爱情悲剧	163
人际关系上出现的问题	168



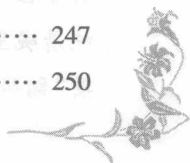


嫉妒是心灵的毒蛇	170
学会控制情绪	173
个人社交上的失败与国家社会的关系	175
认清挫折,努力克服	179
从世界观和人生观寻找根源	181
人生目标不要迷失	182
人生态度的迷误	184
人生价值观的沦丧	185
树立正确的人生观	187
个体能力的差异度	192
关于人的能力的问题	193
害人毁己	199
错误的思维方式	204
狭隘经验型	205
刻板教条型	207
主次颠倒型	211
个性心理与人际关系	212
顺境与逆境都是你的态度	213
人性的弱点与光辉	217
人际中的互相吸引与交往障碍	221
提高自己的社交能力	224
对外部世界的了解	226
竞争、困惑与失败	231



成功与创业的方式方略

处处留心皆商机	241
如何发现与把握商机	243
商机——项目——赚钱	245
从满足需求出发选择项目	247
最适合上班族创业的 10 类项目	250



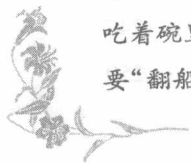


成功法则

成功创业的3大秘诀	252
扬长避短找到理想的创业方式	255
将资源转化为资本	260
你适合创业吗	262
创业计划是创业的灵魂	265
3年10个亿的创业计划	267
如何书写创业计划书	270
你的创业计划可行吗	273
平常人常用的5种筹资方式	276
9大巧妙方法让你有效筹措创业资金	278
一个好汉三个帮:组建高绩效团队	284
如何确保创业团队稳定地渡过艰难的创业期	288
实施创业计划全攻略	290
你具备清醒的创业头脑吗	296

明智决策是成功的一半

防微杜渐 果断处理	306
不能头痛医头脚痛医脚	310
会当临绝顶 一览众山小	312
小心被鱼儿钓走	314
千万不要忽略潜在问题	317
凡事要反复思考	319
自信与过于自信	322
认识你自己	327
别让到手的鸭子飞了	330
拧胳膊拧腿拧不过事实	332
绿水长绕青山转	334
钉子往哪儿钉	335
吃着碗里的看着锅里的	336
要“翻船”怎么办	338





别硬往枪口上撞	340
别钻牛角尖	342
还是中间好	344
科学决策有方法	346
先想坏的,好的接踵就来	348
“板”并不好“拍”	349
防止牵强的会地决策	350
一次不行就多跳几次	353
决策之前,先做准备	355
效益会有的	357
先有想头,后有彩头	359
没有行动,决策就没有功效	361
让众人离决策远点儿	363
道儿越走越宽	365
防止先入为主	368
把目光往下移	370
好就好在它是一本反面教材	374
当一回乐队指挥	376
集体决策的陷阱	380
有劲儿你就往一块使	383
圆桌骑士	385
化解冲突,追求卓越	390



竞争和精于

社交是成功的推动力





在竞争中企及成功

有竞争意识的人往往还敢于冒险,冒天下之大不韪,从而做到他人无法企及的事。

莫纳汉和大多数有远见的创新者一样,具有冒险家的性格。他不计后果,以极大的热情冒险进入未知的世界。20世纪60年代末他驾驶私人飞机的经历,便是他冒险性格的例证。当时他决定,不要浪费在连锁店之间来回穿梭的时间,于是买了一架“塞斯纳172”型自用飞机,作为视察特许经销商的快速可靠的交通工具,然后开始学习飞行课程。

他在拿到飞行员学习执照并在飞行学校试过单飞之后,决定从底特律穿过阿巴拉契亚山脉前往佛蒙特州。他在出发时没能制定飞行计划,他在前往机场的路边上的加油站买了一张公路交通图,作为他的惟一的导航工具。他心里想,万一迷路的话,可以沿着公路飞行。但是到了布法罗上空,天气变坏了,能见度为零,他发现自己陷入了困境,不得不用无线电向地面求救。空中交通控制中心通过无线电告诉莫纳汉如何降低高度,如何穿过云层,如何进行紧急着陆。后来莫纳汉回忆说:“我使飞机滑行到救护车和消防车附近停了下来,他们正等着收拾飞机残骸。”

莫纳汉也是通过竞争获取成功的。莫纳汉依据简单有效率的制度,创立了世界上最大的比萨饼外卖公司。他拒绝出售三明治或任何其他产品,以防止店铺的经理分心,保证实现用最快速度送出最美味比萨饼的主要目标。这种策略终于成功了,他成了美国的大富豪,成为一名世界级的企业家。

汤姆·莫纳汉在1986年出版的自传《比萨虎》一书中说:“我决心获胜,决心使我们的业绩更上一层楼并击败竞争对手。”无论是优秀的政治家,还是成功的企业家,这种态度是普遍存在的。心理学的研究证实,企业家的竞争意识一般都比较强烈。无论是在工作中还是在游戏时,他们都热衷于竞争。





汤姆·莫纳汉是一位勇于竞争的创新者，他用竞争描述他的童年生活。他说：“我玩拼图玩具最出色，打乒乓球最出色，扔石头弹子最出色。在每一项集体运动中，我都是出类拔萃的。”一些有识之士认为，企业家在工作中和游戏时的行为没有什么两样。

1989年，莫纳汉曾打算出售达美乐比萨饼公司，退休从事慈善事业并过悠闲的生活。当无人愿意购买他的公司，他不得不重新埋头于经营企业时，他声称已“重新参加比萨饼大战”。

汤姆·莫纳汉喜欢竞争，但必须是公平的竞争。他说：“生活和工作的真正要旨是参与超越他人的长期战斗……可在在我看来，除非你严格地按照规则行事，否则，即使在企业经营上获得成就也毫无意义。”意大利政治思想家、《君手论》的作者马基雅弗利宣扬为达到政治目的可以不择手段的哲学观点，是莫纳汉所不能接受的，他认为这不是基督徒的行事方式。

汤姆·莫纳汉是有信仰的。他相信自己，相信他人，相信上帝，也相信迅速送货上门。达美乐比萨饼公司的成功是莫纳汉勇于竞争、善于竞争的结果，由于对自己梦想孜孜不倦的追求，他成为了世界第一流的企业家和创新预见者。

无论是在企业经营方面还是在个人生活上，汤姆·莫纳汉都遭受过无数次的灾难，但他总是不断地从失败中奋起，每一次又都能更上一层楼。

莫纳汉克服了许多困难，作为30分钟送货上门的比萨饼之王，在事业上获得了巨大的成功。他有失败的一切理由，却作为超一流的企业家获得了超过预期的成就。莫纳汉拥有达美乐比萨饼公司百分之九十七的股份，该公司以每天送50万个比萨饼而成为当今世界上最大的外卖比萨饼连锁公司。

世界级的天才企业家，无一不具有强烈的竞争意识。比尔·盖茨具有赛车手的竞争心态，新闻电视网之父特纳是“一个百折不挠的竞争者”。索尼公司的创始人盛田昭夫说：“尽管竞争有一些较为黑暗的东西，但在在我看来，它是成功的推动力。”

可见，竞争意识是成功人士的特质之一。天才人物不是天生的强者，他们的竞争意识并非与生俱来，而是在后天的奋斗中逐渐形成的。通过学习，你也能有胆有识，敢于竞争。有以下几点需要提醒你：

(1) 弱者不败

不要因为弱小而不敢与人竞争，弱者有自己生存的方式，只要相信弱者不败，勇





敢面对困难,你同样能培养出竞争意识。

(2) 永不满足

有些人在事业上小有成就后,就不思进取,认为自己已经算得上是一个生活的强者。有些企业已发展到相当规模,但因此失去了前进的动力,不是进一步壮大自己,而是满足现状,停滞不前。

(3) 从小事做起

先有一个小目标,向它挑战,把它解决之后,再集中全力向大一点的目标前进。把它完全征服之后,再进一步建立更大的目标,然后再向它展开激烈的攻击。这样苦苦搏击数十年,这样辛辛苦苦从山脚一步一步坚实而稳稳地攀登,我们就会成为人中豪杰,自然我们的银行户头会急剧扩大。





在竞争中合作，在合作中竞争

没有合作的习惯，很难产生规模化效应。这是成大事者竞争中的一大习惯性原则。

一提到合作，总会是双方或双方以上的几方在一块共同去完成某一项事情。在这种情况下，如果不学会合作，到头来很可能会一无所获，空忙一场，而那些善于合作者，却往往能利用对方不动声色地实现自己的愿望。

扪心自问，你对于自己发现的思想，是不是比别人用银盘子盛着交到你手上的那些思想，更有信呢？如果是这样的话，那么，如果你要把自己的意见硬塞入别人的喉咙里，岂不是很差劲的作法吗？学会合作，提出建议，然后让别人自己去想出结论，那样不是更聪明吗？

没有人喜欢觉得他是被强迫购买或遵照命令行事。我们宁愿觉得我们是出于自愿购买东西，或是按照我们自己的想法来做事。我们很高兴有人来探询我们的愿望、我们的需要，以及我们的想法。

6 当西奥多·罗斯福当纽约州州长的时候，他完成了一项很不寻常的事情。他一方面和政治领袖们保持很良好的合作关系，另一方面又强迫进行一些令他们不高兴的改革。以下是他的做法。

当某一个重要职位空缺时，他就邀请所有的政治领袖推荐接任人选。“起初，”罗斯福说，“他们也许会提议一个很差劲的党棍，就是那种需要‘照顾’的人。我就告诉他们，任命这样一个人不是好政策，大家也不会赞成。

”然后他们又把另一个党棍的名字提供给罗斯福，这一次是个老公务员，他只求一切平安，少有建树。罗斯福告诉他们，这个人无法达到大众的期望，接着罗斯福又请求他们，看看他们是否能找到一个显然很适合这职位的人选。

他们第三次建议的人选，差不多可以，但还不太行。接着，罗斯福谢谢他们，请求





他们再试一次,而他们第四次所推举的人就可以接受了;他们提名了一个罗斯福自己也会挑选的最佳人选。罗斯福对他们的协助表示感激,接着就任命那个人——他还把这项任命的功劳归之于他们……罗斯福告诉他们,他这样做是为了能使他们感到高兴。

记住,罗斯福尽可能地向其他人请教,并尊重他们的忠告,这是学会与人融洽合作的根本。当罗斯福任命一个重要人选时,他让那些政治领袖们觉得,他们选出了适当的人选,完全是他自己的主意。

长岛一位汽车商人,利用同样的合作技巧,把一辆二手货汽车,成功地卖给了一位苏格兰人。这位商人带着那位苏格兰人看过一辆又一辆的车子,但那位苏格兰人总是认为不对劲,这不适合,那不好用,价格又太高。在这种情况下,这位商人就向他的同学求助。

同学劝告他,停止向那位苏格兰人推销,而让他自动购买。同学说,不必告诉苏格兰人怎么做,为什么不让他告诉你怎么做?让他觉得出主意的人是他。

这个建议听起来相当不错。因此,几天之后,当有位顾客希望把他的旧车子换一辆新的时,这位商人就开始尝试这个新的方法。他知道,这辆旧车子对苏格兰人可能很有吸引力。于是,他打电话给苏格兰人,问他能否过来一下,特别帮个忙,提供一点建议。

苏格兰人来了之后,汽车商说:“你是个很精明的买主,你懂得车子的价值。能不能请你看看这部车子,试试它的性能,然后告诉我这辆车子,应该出价多少才合算?”苏格兰人的脸上泛起“一个大笑容”。终于有人来向他请教了,他的能力已受到赏识。他把车子开上皇后大道,一直从牙买加区开到佛洛里斯特山,然后开回来。“如果你能以300元买下这部车子,”他建议说,“那你就买对了。”

“如果我能以这个价钱把它买下,你是否愿意买它?”这位商人问道。300元?果然。这是他的主意,他的估价。这笔生意立刻成交了。

让别人觉得办法是他或她想出来的,不只可以运用于商场和政坛上,也同样可以运用于家庭生活之中。奥克拉荷马州吐萨市的保罗·戴维斯,是如此运用这个原则的:

“我的家庭和我享受了一次最有意思的观光旅行。我以前早就梦想着要去看看诸如盖弟斯堡的内战战场、费城的独立厅等等的历史古迹,以及美国的首都。法吉





谷、詹姆斯台、以及威廉士堡保留下来的殖民时代的村庄，也列在我想造访的名单上。

“在三月里，我夫人南茜提到她有一个夏天度假计划，包括游览西部各州，以及看看新墨西哥州、阿利桑那州、加州以及内华达州的观光胜地。她想去这些地方游玩已经有好几年了。但是很明显的，我们不能既照我的想法又照她的计划去旅行。

“我们的女儿安妮刚刚在初中读完了美国历史，对于形成美国成长的各件事物都极感兴趣。我问她喜不喜欢在我们下次度假的时候，去看看她在课本上读到的那些地方，她说她非常喜欢。“两天以后，我们一起围坐在餐桌旁，南茜宣布说，如果我们大家都同意，在夏天度假的时候将去东部各州。她还说这趟旅行不但对安妮很有意义，对大家来说，也是一件令人兴奋的事。”

爱默生在他的散文《自己靠自己》一文中说：“在天才的每一项创作和发明之中，我们都看到了我们过去摒弃的想法；这些想法再呈现在我们面前的时候，就显得相当的伟大。”

且让我们记住，我们明大所要接触的人，就像许多普通人那样具有人性的弱点，因此，且让我们使用豪斯的技巧学会与人合作吧。

在商业上，利用这种技巧也会产生意想不到的效果。有一位游客计划到新布仑兹维克去钓鱼及划独木舟。于是写信给观光局，向他们索取资料。很快他就收到了各个露营区及乡道所寄来的无数信件、小册子以及宣传单。他被弄得头昏脑胀无所适从，不知道选哪一个好。有家营区的主人做了一件很聪明的事。他把他曾经服务过的几个纽约人的姓名和电话号码寄给这位游客，并请这位游客打电话给他们，让他自己去发现这家营区究竟有什么好条件。

这位游客很惊讶地发现，名单上竟有所认识的一个人。他打电话给认识的人，询

