

PRINCIPLE OF SUCCESS

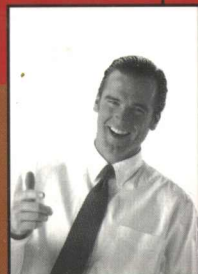
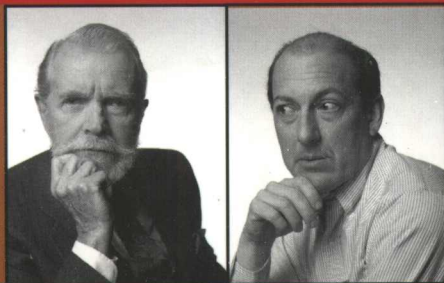
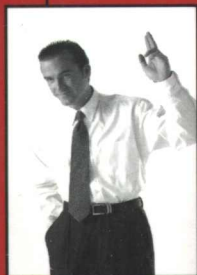
△王笑东 / 编译

成功规律

达到目标的捷径

人与人之间只有很小的差异，但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异！很小的差异就是所具备的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是成功与失败。

——拿破仑·希尔



中国商业出版社

目 录

第一篇 真正认识自己，成功地改变一生

1. 成功的开端在于认识自己 (3)

- ◆ “我是谁？”我们会经常问自己，许多人的答案都是一个放大的问号。
- ◆ 不要把忙碌的生活作为借口，你只需要在每天睡前把自己的一天回忆一遍，提醒自己什么地方做得对，什么地方做得不对，然后在第二天早上醒来后告诉自己该怎么做，这两件简单的事可以使你不断进步，取得更好的成就。
- ◆ “成功者”是全靠自己寻找机会，全靠自己确立目标，是完全相信自己已成功者的人。

2. 像成功者那样肯定自己 (10)

- ◆ 需要重新振作起来，重新认识自我，要把自己看成是第一流的人物，对自己要真诚信赖。

- ◆ 经常说自己不好的人，最后会相信他们自己说的话。一旦他们相信自己的话后，就会表现得自暴自弃。
- ◆ 你比你想像中的自我要伟大得多。为此，让你的思想跟上真正的你，再不要瞧不起你自己！

3. 走出自我成功的误区 (15)

- ◆ 许多人之所以不能成为成功者的原因之一，是他们给自己找到了一根心灵的保险绳。
- ◆ 一项科学研究表明，随着年龄的增长，人们的思维方式也越来越缺乏活力，这并不完全是生理上的原因，更多的是由于习惯使人逐渐破坏了自己察觉变化的能力。
- ◆ 对你个人的事业负责，就和学习语言一样严格，而且学习和学习的愿望是你要同时掌握的。

4. 成功者的创造性思维 (21)

- ◆ 每个人，都必须做改造我们生活的重大选择，如果我们不能了解我们每个人都掌握着自己的一生的道理，就会缺乏意志力去塑造一项适合我们的希望、需要和能力的事业。
- ◆ 记住，表现自己必须是光明正大的，不能打击或贬抑别人的价值。
- ◆ 一个具有高度个人魅力的人，经常不需要开口说话，就能够吸引别人。

第二篇 成功黄金规律 1: 确定的目标

5. 动机决定一切 (35)

- ◆ 态度和动机是并行而来的，对一件事的态度是热情还是冷漠，取决于做这件事的动机是否强烈。
- ◆ 积极的人生就像在不断地攀登崇山峻岭，虽然有失足的危险，但只要战胜了这些困难，就可以不断有新的发现，到达更高点。
- ◆ 你不能抱着消极的态度，只要想着你自己可以改善生活的品质，你就会努力多做一点。

6. 需要是目标的最大源泉 (42)

- ◆ 我们都会用讯号把自己的需求传递给这个世界，而这种讯号经常是在不知不觉中就传递出去的。
- ◆ 许多人虽然有着极佳的天赋和能力，却因为不能把他们的自尊从深陷的坑里拉出来，所以失去了行动的能力。
- ◆ 拿破仑·希尔说道：“最简单的问题就是最艰深的问题。”这种问题现在就有一个：你在生活中真正想要的是什么？

7. 目标是挑战一切的前提 (51)

- ◆ 如果你不知道自己真正需要的是什么，一定要想办法花时间把它从内心深处找出来，你可以靠自己，或是在别人的帮助下，重新确立你的需要。
- ◆ 只有设定了目的地，人生之旅才会有方向、有进步、有终点、有满足。
- ◆ 我们不能把目标放在真空中，因为目标指挥我们的注意力朝向问

题的解决或机会的掌握。你必须配合自己的需要、希望，看什么需要留意。

8. 具体的目标，切实的行动 (58)

- ◆ 你必须先确定自己的目标，让思想为你绘制一幅最好的事业心像，使它栩栩如生。然后，运用想像力使它和你形影不离，同起共坐，并且同心协力，达到前途。
- ◆ 事业人的目标也要能够进行丈量。人们需要自己建立成功的标准并寻找途径监督自己的进步，否则就没有俯瞰整体、全面的观点。
- ◆ 人不能没有目标，没有目标也就没有足够的动力。目标有时就等于雄心。

第三篇 成功黄金规律 2：无限的热忱

9. 热忱是燃烧起成功的火焰 (71)

- ◆ 培养并发挥热忱的特性，我们就可以对我们所做的每件事情，加上了火花和趣味。
- ◆ 热忱是一种状态——你24小时不断地思考一件事，甚至在睡梦中仍念念不忘。
- ◆ 热忱是人类意识的主流，能够促使一个人把知识付诸行动。

10. 热忱是永不停止的发动机..... (83)

- ◆ 世界从来就有美丽和兴奋的存在，她本身就是如此动人、如此令人神往。所以，你自己必须要对她敏感，永远不要让自己感觉迟钝、嗅觉不灵，永远不要让自己失去那份应有的热情。

- ◆ 想要对什么事热心，先要学习更多你目前尚不热心的事。了解越多，越容易培养兴趣。
- ◆ 对于任何事情，只有在深入了解以后，你才会产生出热情。

11. 永远保持热忱的心 (91)

- ◆ 若一个人的思想被迟钝、有害的各种病态心理占据着，热情就缺乏生长和生存的土壤。要改变这种状态，关键的是需要自己作出努力。
- ◆ 每时每刻记住祛除心理上的病态，消除抑郁与自卑，显得很重要。
- ◆ 在世界的全部历史中，从来没有别人和你完全一样，在那无限遥远的将来也决不会再有另一个你。

12. 热忱与行动并重 (96)

- ◆ 我们能够摆脱贫穷的困境，由穷变富吗？当然能。不过前提是，要启发心灵对贫穷的现实不满，并激发起你创造财富的动力。
- ◆ 要学习运用这样一个自我激发词：要变得热忱、行动须热忱。并让这个自我激发词深入到潜意识中去。
- ◆ 向自己挑战。每一次你做一件事，尽你所能做得比你自己上一次的表现更好、更快，你就会傲视同侪。

第四篇 成功黄金规律 3：踏实的行动

13. 行动是一切的命令 (107)

- ◆ 失败者认为成功者的命运是一帆风顺，而自己的命运则全是倒霉；所以，既然幸运女神不肯照顾，他们除了怨天尤人外，还能做什

么呢？

- ◆ 成功者耽误不起这些时间。他们忙于解决问题，忙于勤奋工作，忙于把事情做好，忙于如何生气勃勃和乐观地对待一切。
- ◆ 你必须研究成功者每一天都在做些什么，他们到底做了哪些跟你不一样的事，假如你可以如法炮制他们的行动，那么，你一定会成功。

14. 良好的开端便是成功的一半 (116)

- ◆ 成功者都非常积极活跃，以行动作为自己的方向，尝试许许多多新的途径。所以，经过一番奔波忙碌之后，必然能取得某些有价值的成就。
- ◆ 斯迈尔斯认为好的开始来自于充分的准备，充分的准备来自于详细的规划，详细的规划来自于前瞻性的思考。
- ◆ 成功者跟别人最大的不同，就是他愿意做别人不愿意做的事情，一般人都不愿意付出这样的代价。可是成功者愿意，因为他渴望成功。

15. 正确的行动 (120)

- ◆ 记住！要每天思考自己做事的效率和做事的品质，这些是成功不可或缺的。
- ◆ 如果你要获得成功，你得不计代价去达成你的目的。
- ◆ 达到任何目的都需要循序渐进的方法。

16. 行动是发挥能力的直接手段 (124)

- ◆ 一件有价值的任务导致一个成功的结果，这要胜过 50 件只完成一半的任务。
- ◆ 下定决心，不管你做什么，都要全力以赴。
- ◆ 每个人从生到死，就是一连串的成长与考验，从每次面对挑战的

经验中累积智慧。

第五篇 成功黄金规律4：完善的自我激励

17. 激励的火花最耀眼..... (135)

- ◆ 希望就是一个人怀着一个愿望，盼着能获得所向往的东西，并且相信他是能够获得它的。
- ◆ 当环境暗示、自我暗示或自动暗示使他发出下意识的心理力量时，内促力就能引起行动。
- ◆ 在一个消极的痛苦环境中，一个通情达理的人该抱着积极的心态，用那些消极的力量，来抗拒他所面临的罪恶。

18. 恰当的激励更有用..... (139)

- ◆ 人是动物界中惟一有意识的成员，只有人才能通过有意识的心理，自觉地从内部控制情绪，而不是受外界的影响被迫去这样做。
- ◆ 你愈是文明、有修养、有教养，你就愈能控制好自己的情绪和感情。
- ◆ 当你已经获得一种令人满意的品德时，就用一种新的原则去代替一种新的品质、态度或活动，这些都是你所渴望、要加以发扬的。

19. 在实践中发挥激励的作用 (144)

- ◆ 比起丧失工作、赚得巨资或商业成功等因素，还有更激励人的因素。自我保存乃是这张因素表上最强有力的因素。
- ◆ 当你去激励别人的时候，你要使他们有自信心。
- ◆ 你能用信任的方法激励别人。但是要正确地理解信任，它是积极

的，而不是消极的。

20. 激励的巧妙方式 (149)

- ◆ 情绪不能立即降服于理智，但情绪总是能够立即降服于行动。
- ◆ 一种思想能够像一种行为一样激励人，并有效地把消极的情绪转变为积极的情绪。
- ◆ 你能！如果你特意激励自己，你就会发现：激励别人也是很容易的。

第六篇 成功黄金规律 5：善于思考

21. 善于思考的重大魅力 (159)

- ◆ 当人处于绝望状态时，更应肯定思考，想想看，如果能在人生遭遇悲惨的时刻告诉自己：“与其呼天唤地，不如改以积极的态度来面对吧！”
- ◆ 科学家告诉我们，像爱因斯坦、苏格拉底和爱迪生这样的天才，他们只用了不到 10% 的脑力。
- ◆ 看重自我的人善于为他自己和他人制造积极的、乐观的图画。看重自我，我们便必须多使用那些产生积极精神的字句。

22. 比较思考是一种好方法 (165)

- ◆ 使用积极的语言鼓励他人，抓住任何机会赞美他人。你周围的所有人都渴望赞美。
- ◆ 记住，只告诉别人你的感觉很好，做一个乐天派！何时何地，只要你有机会，说一声：“我真舒服！”

- ◆ 好的消息会带来好的结果，让我们去宣传它们吧。

23. 消除思想中的阴影…………… (170)

- ◆ 谈论他人是很正常的现象，但我们必须站在积极的立场上。
- ◆ 通常消极的人很容易一开始便打退堂鼓，认为自己做不到，自我否定，即使有新的构想也不敢说出来，同时也怕说出来后会遭到别人的反对。
- ◆ 也许一开始并不如你想像中的顺利，但你可以从失败的尝试中获得修正，产生新观念，内部的消极心理便会在不知不觉中减少，而产生信心与积极性。

24. 正反两方面的思考相结合…………… (176)

- ◆ 每一个人都会犯错，犯错并不可耻，可耻的是一再犯同样的错，不知改进。
- ◆ 如果你的心过于封闭，不能接纳别人与新的观念，就等于锁上了一扇门，禁锢自己的心灵。
- ◆ 人类的心灵必须不断地接受新的想法及刺激，否则就会枯萎。

第七篇 成功黄金规律 6:令人愉快的自我形象

25. 崭新的一天始于崭新的形象…………… (187)

- ◆ 对于现代的年轻人而言，依时间、地点、场合选择适合自己的服装，做颜色和风格上的整个搭配，已经成为一种常识。
- ◆ 女性要在事业上步步高升，需要干劲、野心、才智与教育。没有这些条件，最好的衣服也帮不上忙。但即使拥有全部条件，却没

穿对衣服，也不会成功。

- ◆ 怎样的穿着打扮是个人的自由。

26. 外表装饰的重要性…………… (191)

- ◆ 女性套装的颜色虽然花哨多样，但切记避免穿着式样怪异或色彩太过鲜艳的衣服到办公室去，崇尚时髦的同事也许会羡慕你，但主管却会不信任你。
- ◆ 无论从时代潮流或流行角度来看，均难以一口咬定三件头西装和两件式之间何者较佳。
- ◆ 到了周末，不妨打扮得更轻松，但新进职员仍应尽量保持素雅的风格，以免落人话柄。

27. 多样性的形象…………… (195)

- ◆ 一般人选择衬衫时，多半以颜色、式样和花纹为基准，却忽略了尺寸的重要性。
- ◆ 领带位于最显眼的部位，如果脏了，一眼便能看出来。所以别忘了定期清洗，时时保持清洁。
- ◆ 胡子可以说是现代男性的基本礼貌，除非是有特殊情况，否则绝对避免带着一夜未刮的胡须上班。

28. 好形象的品味…………… (202)

- ◆ 眼镜对于一个人的脸型和形象具有很大的影响。
- ◆ 穿了耳洞的女士们应该戴简单的耳环，吊吊挂挂的耳环不可戴，任何会叮当响的首饰也应避免。
- ◆ 并不是说要业务员穿金戴银，或是非得一身名牌不可，最重要的是表现出自己的格调与质感。也就是借助外在配件，自然地流露出自己的品味。

第八篇 成功黄金规律 7：永恒的自信

29. 自信是测量成功的尺度 (211)

- ◆ 成功人士与失败者之间的差别是：成功人士始终用最积极的思考，最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生。
- ◆ 一般人都认为不可能的事，你却肯向它挑战，这就是成功之路了。
- ◆ 信念和想像力的强弱是阻止人们内心无限发展的惟一限定。

30. 自信是人生最大的支柱 (215)

- ◆ 人的一生中没有一件事情不是无经验的活动，既然如此，任何事情都“非做做看不可，不能只说不做”。
- ◆ 什么人最值得我们称颂呢？根据大多数人的意见，唯有“能说能行”的人，是最最难能可贵。
- ◆ 意志坚定的人，行进时脚跟步步踏实，滑石也奈何不得他。

31. 自信者与世界同在 (222)

- ◆ 这些幸福的人，各自凭着本能，了解“因为有自己，所以有世界”的真理，并且已经深深的体会这种真理了。
- ◆ 想做的事，一旦去做时，他就好像变成了一个火车头，用惊人的压力和速度直线猛冲，使得他对外界的一切似乎只知攻击而不知其他。
- ◆ 如果人的精神也像电压一样，有某种压力的话，他的精神所造成的压力就有别人的两倍之高。

32. 信任自己与别人 (226)

- ◆ 我们要达到事业的成功，除了依赖我们的自信外，还得靠着他人对我们的信任。
- ◆ 假使你是一位教师的话，你应该明白怎样热情地对待学生；而且要热情得不失你那教师的身份，以使学生们个个喜爱你、敬服你、信任你。
- ◆ 不管前途是怎样的黑暗，不可使你的自信力有片刻的动摇！

第九篇 成功黄金规律 8：强大的潜能

33. 潜能是一种无穷的力量 (237)

- ◆ 我们的能力都深深地埋在地下，若能把它发掘出来，发展下去，人生就会有惊人的发展，不可能的事也会陆陆续续地变成可能。
- ◆ 不管你现在处在何种恶劣的环境中，也不要被环境打垮，而要为了达到目标去努力，向着更大的目标挑战。
- ◆ 实际工作中，会从这个心的模型中产生出无限的力量，当一切按照模型做出来后，人生才能获得甘美的果实。

34. 潜意识中的成功 (241)

- ◆ 对于强者来说，任何事情都不会太难。
- ◆ 与其苦闷，不如先把这些烦恼停下来，而先来考虑怎样去行动。
- ◆ 每个人都有相同的创造力，大多数的人却不会运用。

35. 重视自身的潜能 (246)

- ◆ 想要什么、想做什么、想当什么？作这些决定的并不是潜在意识，而是理性。

- ◆ 我们只能把理性的计划看成是一种单方面的计划，它还需要用努力和热心来辅助，并且也不可以受到无理、偏见，或别人意见的左右才行。
- ◆ 潜意识中沉积着很多情报，因为所有的人都和潜在力量直接连在一起，所有人的思想或行为都会被刻在心里，因此那里有各种各样的人所想过做过的事。

36. 发掘你的潜能 (249)

- ◆ 潜意识不敢相信的东西，勉强当作目标的话，有时就会发生意外。
- ◆ 斗志和热情燃烧就会产生力量，而产生意想不到的结果，一旦经过这种事，人生就会大大地打开，自信也会产生。
- ◆ 据斯迈尔斯的研究报告说，几乎所有的人都只发挥了其能力的百分之十五。

第十篇 成功黄金规律 9：积极进取的心态

37. 要有成功的心态 (261)

- ◆ 培养积极之心，是你生命中最重要的一环。所谓积极之心，包括所有“正面”的特质，例如自信、希望、乐观、勇气、慷慨、机智、仁慈及丰富的知识。
- ◆ 态度积极的人，有远大的目标，并且努力不懈。
- ◆ 对相信的人来说，所需要的能力，是会从内部一直涌出来的，因此他不会输给任何的东西。

38. 成功源于积极 (263)

- ◆ “积极的心”能够招来财富、成功、快乐和健康，使人登峰造极，并且屹立不倒。
- ◆ 每个人的目标都不一样，你有权利选择自己要追求什么。
- ◆ 只有突破眼前的悲伤或痛苦之后，才能到达豁然境界。

39. 消极是失败的阴影…………… (268)

- ◆ 人生中有许多障碍或苦难，同时所有的苦难都藏匿着成长和发展的种子。但能够发现这种子，并好好培养出来的人，往往只有少数。
- ◆ 能够认为苦难才是机会的人，是会获得成功的人。没有这种想法，苦难会带来更多的苦难。
- ◆ 有效地祈祷必定会成功。也就是说即使是没有学历的人，只要学会了这种思考的方法，也可以得到同样的结果。

40. 让失败走开…………… (273)

- ◆ 处于不幸之时要保持觉醒。
- ◆ 有句话叫做“因果报应”，可见人都会照着自己所想念的事情，产生那样的结果来。
- ◆ “我希望我有很多钱。”这样反复地想，就会和积少成多的道理一样，慢慢地产生效果来。当然，为了能实现，自己更应该付出相当的努力。

第十一篇 成功黄金规律 10：有效的语言沟通

41. 语言是沟通的道路..... (281)

- ◆ 不同的用语的确是了解人的一个珍贵的情报源。
- ◆ 人称语是最能展示人们个性的一种称呼语。这一语言可以反映人的自我意识，可以提供各种深层的心理信息。
- ◆ 恰如其分的敬语是维护人际关系的重要手段，过度的恭维话反而表现出一种戒心、嫉妒、讽刺或敌意。

42. 沟通的艺术 (285)

- ◆ 重复说者所言，或为所言帮腔，均属附会语，结合附会中的表情，更能细致入微地看出附会者的心态。
- ◆ 当人们知道对方在专心听自己所说的每一句话时，自然就会感到亲切，容易掏出自己的真心话来。
- ◆ 说话语气的特征之一是速度，说话速度快的人多半伶俐而能言善辩，说话慢的人多半比较迟钝而木讷。

43. 交谈时注意的关键..... (294)

- ◆ 如果双方没有话语前提，就达不到信息的沟通，也就达不到交际的目的。
- ◆ 成功者告诫道：“别用质问的语气说话！”因为质问语气，极易导致双方的不快，引起争论。
- ◆ 要达到对答如流，就要求我们在平时多看书，多思考，使自己博学多才，出口成章，还要在各个场合和不同的人说话，多锻炼自己，使自己培养出一种自信的心理能力。

44. 成为一个善于沟通的人 (299)

- ◆ 如果你在交际场所想要建立良好的人际关系，那么专注认真地倾听别人谈话，向对方表示你的友善和兴趣，将会对你有极大的帮助。
- ◆ 真正的倾听能手必须学会在倾听过程中如何插话，才能使倾听效果、会谈气氛达到最佳状态。
- ◆ 聊天也是一种交际，其深刻的交际内涵在聪明人眼里是宝，在不识货的人眼里是稻草。

第十二篇 成功黄金规律 11：坚定的信念

45. 信念是成功的基石 (311)

- ◆ 记住，行为与感觉都是起于信念。为了要建立那个造成你行为与感觉的信念，你必须自问“为什么”。
- ◆ 要有效地改变信念与行为，必须伴随着深切的感觉与强烈的欲望。
- ◆ 分析思维，接受真实的事情，排斥不真实的事情，这些都是推理的工作，信念将起到决定性作用。

46. 信念的创造性 (315)

- ◆ 为了要接受“灵感”或“预感”，一个人必须对这个特殊的问题给予关注，或对寻求这特殊问题的解答，有极端的兴趣。
- ◆ 意识的努力会抑制自动的潜意识，甚至会使它发生故障。
- ◆ 内心形象是一个前提、一个根据、一个基础，由此而引发个人的整个个性、行为等。