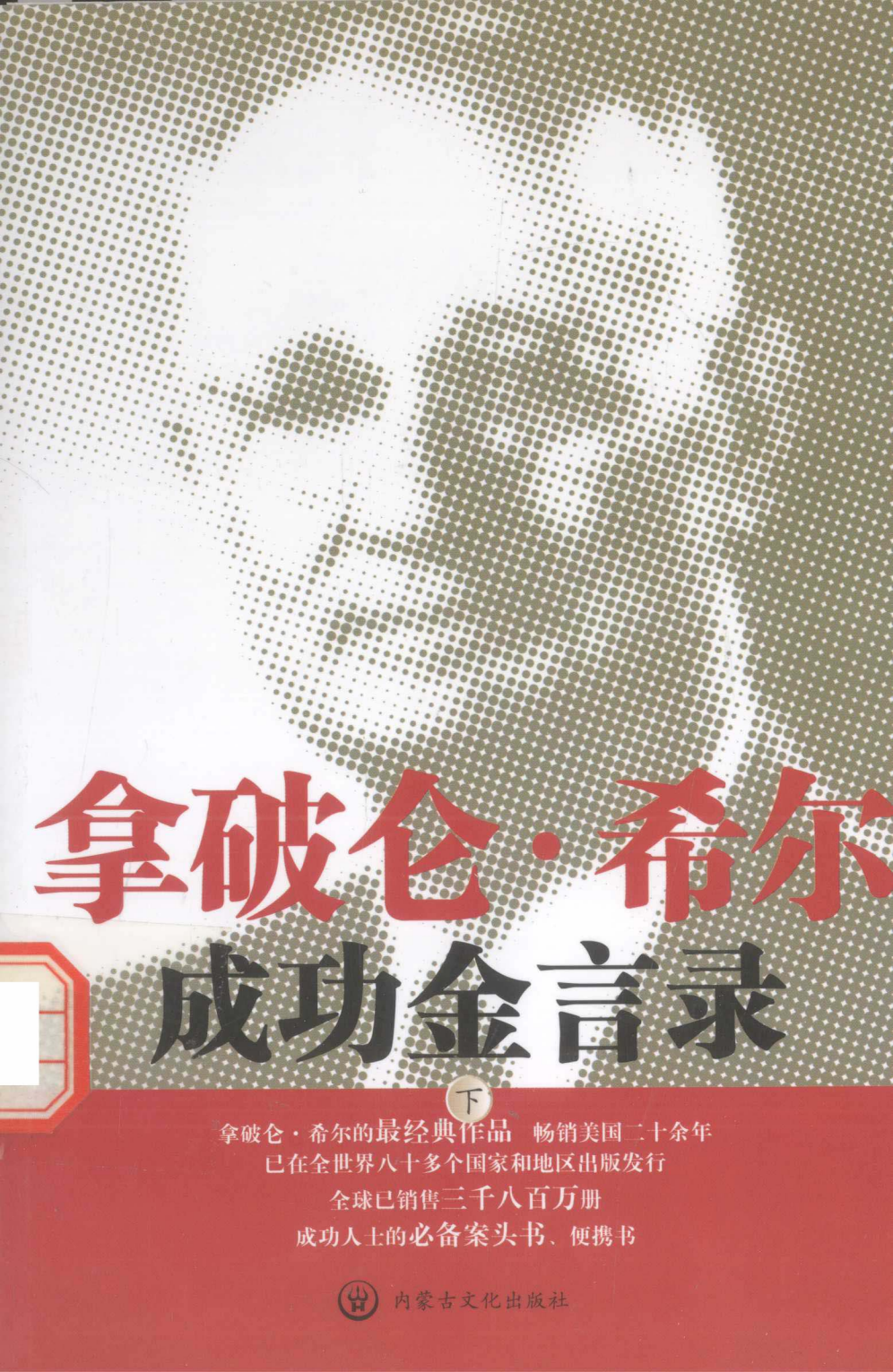




拿破仑·希尔 成功金言录

下

拿破仑·希尔的最经典作品 畅销美国二十余年
已在全世界八十多个国家和地区出版发行

全球已销售三千八百万册

成功人士的必备案头书、便携书



内蒙古文化出版社

拿破仑·希尔

成功金言录

(下)

〔美〕拿破仑·希尔 著

斯坦金 编译

④ 内蒙古文化出版社



的心灵沟通。你的智囊团，是这股力量的最佳范例。

——《成功之钥》

两个人同心协力，借此创造出来的第三种无形无色的力量，就像第三个人一样。

——《思考与致富》

两个以上的人结合，共同成长、同心一致、互助合作，这是事业及人际关系成功或失败的要素与秘诀。

——《成功与致富的说服术》

当两人或更多的人，能够以非常协调的方式来做思想及行动上的配合，而为成就既定目标共同奋斗时，产生的力量将是高远强大的。

——《思考致富实践法》

当个人的才智群集在一起，协调作用、心无二致的时候，借此联盟创造的无穷能力，团体中的每个人都能受用得到。

——《思考与致富》



拿破仑·希尔成功金言录

自愿的合作方式可以产生持久的力量，强迫的方式反而造成失败。

——《思考致富实践法》

无论在任何行业，友善的合作态度都比恶意的攻讦为佳。

——《思考致富实践法》

没有人能在毫无他人的协助下，成功或保持成功的结果。

——《思考致富实践法》

和睦地与人合作永远不会有坏处，只有正面的影响。

——《思考致富实践法》

一旦体会过集思广益、众志成城的个中滋味，眼前便会呈现一片崭新的天地，人也仿佛脱胎换骨。而且更加确信，未来还会有更多扩展视野的机会。

——《拿破仑·希尔成功学全书》



生意上的合伙关系对成败是举足轻重的。

——《思考与致富》

良好的分工合作总是会带来报偿，因为这种团队合作的行为造成积极的心态，而无视前方的障碍。

——《思考致富实践法》

团队合作，是一种为达到既定目标所显现出来的自愿合作和协调努力的精神。若团队合作是出于自发性的意愿时，则必将产生一股强大而且持久的力量。

团队合作可调和团队成员的所有资源和才智，并且会自动地驱除所有不和谐和不公平现象，同时会给予那些诚心而且大公无私的奉献者适当的回报。

——《成功之钥》

团队合作能使个人和事业都有所发展，并且会提供无限的机会，在团队合作的过程中，每个人都会分享他人好的一面。

与人分享者必得到加倍回报；

吝于分享者必将失去所有。

——《成功之钥》



拿破仑·希尔成功金言录

真正的团队合作必须以别人“心甘情愿与你合作”作为基础，而你也应该表现你的合作动机，并对合作关系的任何变化抱着警觉的态度。团队合作是一种永无止境的过程，虽然合作的成败取决于各成员的态度，但是维系合作关系却是你责无旁贷的工作。

——《成功之钥》

就像爱和友情一样，合作也是一种必须付出之后才能得到的东西。在通往快乐之门的路上有许多旅人，你需要他们的合作，而他们也需要你的合作。

在我们之后将会有好多代的生命延续下去，他们未来的幸福将视我们能留给他们什么而定。我们应扮演筑桥的角色，不仅为我们这一代努力，同时也要为下一代努力。

大公无私的团队合作精神，不但会为我们这一代带来好处，同时也会为下一代带来好处。在为我们的子孙建设一个更好的时代的当儿，我们应该为追求生命中，由善意合作所带来的更美好事物做好准备。

——《成功之钥》



如果你有创造力的话，就知道惟有借着帮助他人成功，才能促使自己成功；你也知道在成功的过程中，没有人注定会永远失败的。

创造力会使你产生迅速下决定的能力，它也会使你立即改正错误的决定，它会使你不再对别人产生恐惧。因为它会使你感到平静，并且会使你了解你是光明磊落而且诚恳的人。

人类的一个共同倾向就是会嫉妒他人的成就，只看到别人的成功却不了解他们为成功所付出的代价。我们经常会怀疑别人的成功就是靠关系、运气或不诚实的行为得到的。

——《成功之钥》

没有别人的合作是不可能创造文明的，即使是像米开朗基罗一样的大艺术家，也需要助手、手工艺人和顾客才能完成他的作品。

——《成功之钥》

共同合作的每一个成员，都公平分享利益，这是非常重要的。否则，团队就会拆散。

——《一年致富法》



拿破仑·希尔成功金言录

意识互相交流时，会产生冲击。很多人相信“一见钟情”。

——《成功与致富的说服术》

任何企业的成功，背后一定有一群同心协力的人。成功的光芒乍看之下可能只属于一人，但仔细检视，必定有一群人共同付出。

——《成功与致富的说服术》

一加一大于二是个富有哲理的不等式，它表明集体的力量并不是单个人累加之和。

——《拿破仑·希尔成功学全书》

集思广益能使一加一等于八、十六甚至一千六。

人类的潜能因而激发，即使面对再大挑战也不畏惧。

——《拿破仑·希尔成功学全书》

自然界是一个唇齿相依的大家庭，宇宙万物彼此关连，团结可以发挥最大的力量。动物如此，人类也是如此。

——《拿破仑·希尔成功学全书》



团结力量大

在你的家庭、你的工作及社交生活中，都需要合作；在我们的民主政治及自由经济体系中，合作更是不可或缺。

合作的原因有两种。第一种是因为恐惧或需要；另外一种则是基于自愿。利用适当的诱因，促成友善的合作，才能使大家同心协力。

卡内基一直是美国工业界的先驱，他用来提高士气、鼓舞团体合作的方法，几十年来，无人能出其右。他的方法很简单。第一，根据每一个人的工作性质，设计某种有效的诱因，例如升迁或红利。第二，他从来不公开指责任何一位员工，而是利用问题很巧妙地让员工自我检讨。第三，他从来不替员工做决定，他鼓励他们自己做决定，由他承担结果。

卡内基的方法鼓励个人在团体中发挥最大的力量，追求最大的成就。因为他相信，惟有通过团体的合作，才能获致最大的成功。不论是你和别人合作，或是别人和你合作，都是一样的。自私的领导都得不到部属的配合，因为合作就像爱一样，必须



拿破仑·希尔成功金言录

先付出，然后才能得到。

艾迪·利肯贝克上尉在空军服役时，经历两次世界大战。他非常鼓励团体合作。在第一次世界大战中，他个人击落二十六架敌机。第二次世界大战时，他以身作则，带领一群飞行员同心协力，搭乘一部救生艇在太平洋上漂流，长达一个月，终于安全地通过考验。

哲学家威廉·詹姆士曾经说过，“如果你能够使别人乐意和你合作，不论做任何事情，你都可以无往而不利”。这句话有些夸大，但有时候是真的。

每一个成功的大企业，都是全体员工通力合作的结果。每一个获胜的体育队伍，荣誉都不单属于任何一个人；当然教练例外，他鼓舞队员全力以赴追求荣誉。鹿特丹的努特·罗肯，一生因为擅长鼓舞别人团结合作而为人传颂不已。

耶稣当年登山训众（《圣经·马太福音》5~7章），是促成团体成员友善合作最好的解释。这项金科玉律，是使人乐于合作的最好方法。

这项互助的法则也有负面的效果——报复。两者都是人类的本性。因此，“种什么因，收什么



果。”因果的关系很明显，你为别人所做的一切，都等于是为了自己。

和你的伙伴好好合作——团结力量大。

——《一年致富法》



20 加倍付出

多付出一点点使你确信你正在做正确而且有益的事情，它使你更能对自己的良知负责并且给你信心。

——《成功之钥》

以积极的心态提供更多更好的服务，并养成多付出一点点的习惯。你所播下的每一颗服务的种子，都必将会结成数倍的果实，并且为你带来丰收。

——《成功之钥》

多付出一点点的意义，在于强化自己的工作能力，并在工作上精益求精。如果你能以抱着最佳心态、提供最佳服务的观念执行你的任务，便能更进一步加强你的技术。借着有规律的自律行为，你将会愈来愈了解多付出一点点的整个过程，并会在潜意识中出现对“高品质工作”的要求。记住这句格言：“力量和奋斗是息息相关的因素。”

——《成功之钥》



除非你能成为某人或某团体不可或缺的人物，否则，你的所得将永远无法超过一般的水平。你应使你自己的地位，变得重要到无人能取代你的地步，能使自己变得比别人强，并且服务中有多付出一点点的精神及具有积极进取心的人，便可自己决定自己的薪水。

——《成功之钥》

当你成为不可缺少的人物时，你不但能安稳保住你的工作，同时还有能力选择工作，这或许意味着升迁、换工作或挑选客户。多付出一点点是驱除对贫穷和匮乏的恐惧，以及对付半吊子竞争者的方法。

——《成功之钥》

务必要记住报酬的负面意义，金钱很好，但它绝非使你成功，或使你享受成功果实的惟一要素。切勿忘记金钱以外的其他个性特质，因为无论你提供多少服务，其他人都会认清你所使用的偏颇方法，经过比较之后会出现对你不利的结果，而那些真正具有多付出一点点精神的人将会出头。

——《成功之钥》

无论你只是位员工或公司老板，多付出一点点都



拿破仑·希尔成功金言录

可使你成为公司里不可少的人物：你为公司提供其他人无法提供的服务。也许其他人具备更多的知识、技术或声望。但是，只有你能提供公司不可缺少的服务。也许还有其他公司能提供公关专业服务，但如果你能容忍在半夜两点时被叫醒，并且以“愿意做”的态度提供服务时，则客户们将会记住你并会给你高度评价。

——《成功之钥》

有位在电影人才经纪公司任职的年轻人，是该公司惟一愿意每天，甚至每个小时，听一位脾气古怪的电影明星抱怨的人。当这位明星生气罢工时，也是由这位年轻人（不是导演、制作人或录像室老板）去说服她回来工作，并因而使得拍片能赶上进度，并为电影公司省下好几百万美元。他使自己成为照顾重要明星的不可缺少的人。

——《成功之钥》

当你在工作上一直致力于要求最佳表现时，就必须洞察每一种情况。无疑地，在工作中必然会出现一些超乎寻常的事情，你的努力有一部分就在完成这些较特别的工作，而这就意味着你在工作中，已注入



个人进取心的力量。

——《成功之钥》

为完成任何有价值的事情，都须付出一定的代价，任何有价值的事情都值得去做。自力更生的代价就是当一个人在运用信心时，必须时时保持谨慎的态度。

关上通往恐惧的大门之后，你会很快地看到通往信心的大门。增加和运用信心是一段费时而且需要奉献的历程，你在这方面的努力是无止境的。因此，你所能运用的力量是无限的，因努力而获得的回报也是无尽的。

——《成功之钥》

你所付出的额外服务会为您带来更多的回报。想想看种植小麦的农夫吧！如果种植一株小麦只能收成一粒麦子，那根本就是在浪费时间。但实际上，从一株小麦上可收成许许多多的麦子。尽管有些小麦不会发芽，但无论农夫面临什么样的困难，他的收成必定多出他所种植的好几倍。

——《成功之钥》



拿破仑·希尔成功金言录

你的思想和你说的有关你自己的话能决定你的心态。如果你有值得追求的目标，你只需找出为什么你能达到这个目标的一个理由就行了，而不要去找出为什么你不能达到这个目标的几百个理由。

你想获得你所想要的东西，还要做到，一旦看准了目标就立即行动，并且要“多走些路”。

——《人人都能成功》

学习原则，应用原则，如果你向着你的目标迈进，却没有取得很大的进展，那么，你就寻找更多的东西吧！它可以是已知的，也可以是未知的。但是，你总是可以找到它的，如果你用必要的时间从事研究、思考、计划和寻求的话。

——《人人都能成功》

……成功的故事都有一个共同的特点。在每个故事中，那隐秘的成分就是应用了先前未被应用的普遍规律。这就是成功与失败的差别之所在。所以，如果你站在成功的门槛上而不能跨越过去，你就努力加上更多的东西。“更多的东西”并非需要很多。

——《人人都能成功》



如果你做了一次努力，但是失败了，这也许是因为你缺少“更多的东西”——例如，一件成功的事体缺少了一个正确而致胜的数字。

——《人人都能成功》

成功与失败之间的差别有时很小，不过是更多的一些什么东西：几个很小的词；一个可移动的翅膀；一个转了四分之一圈的螺钉。

——《人人都能成功》

你要钱，没有人不想多弄点钱。但是，让自己的行情水涨船高，可是风马牛不相及的另外码子事。很多人误以为自己所要的金钱，就是别人该付的价码。你的财务需求跟你的身份，根本是八竿子打不到一起的。你的身份完全是建立在自己提供有效服务的能力上，或者是促使别人提供有效服务的才干上的。

——《思考与致富》

如果你能在不能得到立即回报的情形下，以一种愿意而且愉快的态度提供更多的服务，就是在培养你积极且愉悦的心态，而这正是培养引人注目的个性的