

YISHENG
YI CAIFU

成功是我们最热切的企望

一生的财富

拿破仑·希尔成功法则 (下)

纹石 著



宁夏人民出版社

YISHENG
DE CAIFU

成功是我们最热切的企望

一生的财富

拿破仑·希尔成功法则



常州大学图书馆
藏书章

宁夏人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一生的财富：拿破仑·希尔成功法则/纹石著. —银川：宁夏人民出版社，2010.5

ISBN 978-7-227-02501-6

I. 一… II. 纹… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 076063 号

一生的财富——拿破仑·希尔成功法则 (下)

纹石 著

责任编辑 贾羽 李秀琴
出版发行 宁夏人民出版社
地 址 银川市北京东路 139 号出版大厦
网 址 www.nxcbn.com
经 销 新华书店
印 刷 北京昌平新兴胶印厂
开 本 710mm×960mm 1/16
印 张 22
字 数 260 千
版 次 2010 年 5 月第 2 版 第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-227-02501-6
定 价 43.80 元 (上、下册)

目 录

第四部 人际沟通:成功之基

| | |
|-----------------------------|------|
| 第十一章 亮出你的个性 | (3) |
| 1 迷人的个性 | (3) |
| 2 认识你的个性 | (4) |
| 3 特别训练:做个讨人喜欢的人 | (13) |
| 第十二章 成功者富有合作精神 | (23) |
| 1 合作的魅力 | (23) |
| 2 合作的礼物 | (25) |
| 3 团结三兄弟 | (26) |
| 4 知识并不是真力量 | (27) |
| 5 特别训练:走上合作路 | (28) |
| 第十三章 你能成为好领导 | (42) |
| 1 你有没有领导才能 | (42) |
| 2 特别训练:怎样才能做个好领导 | (47) |



第五部 成功四要素

| | |
|--------------------|-------|
| 第十四章 机会馅饼 | (71) |
| 1 机会火花 | (71) |
| 2 机不可失 | (72) |
| 3 善于利用机会比怨天尤人更有益 | (73) |
| 4 别在机会里找问题 | (74) |
| 5 “2278”法则 | (75) |
| 6 特别训练:如何抓住机会 | (76) |
| 第十五章 穿越时光隧道 | (83) |
| 1 认识你的时间 | (83) |
| 2 就为今天而活着 | (84) |
| 3 不要消闲人生 | (85) |
| 4 特别训练:如何运用时间 | (86) |
| 第十六章 金钱不是坏东西 | (104) |
| 1 认识金钱 | (104) |
| 2 学会赚钱 | (105) |
| 3 富有成效的投资公式 | (108) |
| 4 特别训练:抓住打开财富宝藏的钥匙 | (108) |
| 第十七章 还你健康 | (115) |
| 1 健康诊所 | (115) |
| 2 测出你的压力源 | (116) |
| 3 你有没有病态心理 | (117) |
| 4 给身心以充足的“维生素” | (119) |
| 5 特别训练:你能健康 | (120) |



第六部 走向成功

| | |
|-------------------------|-------|
| 第十八章 重塑新的你 | (139) |
| 1 走出陋习 | (139) |
| 2 好习惯的报酬是成功 | (140) |
| 3 特别训练:新生,从破除旧我开始 | (142) |
| 第十九章 迎接成功 | (153) |
| 1 迎接成功的必要准备 | (153) |
| 2 获得你的成功之力 | (158) |



目

录

第四部

人际沟通：成功之基

- ◎亮出你的个性
- ◎成功者富有合作精神
- ◎你能成为好领导

第十一章 亮出你的个性

1 迷人的个性

迷人的个性就是能够吸引人的个性。你的个性是你的性格特点与外表气质的总和，包括你所穿的衣服、你脸上的线条、你的声调、你的思想、你的肢体语言、你的品德。

迷人的个性是人与人沟通的基础。

那么，怎样的个性才是迷人的呢？拿破仑·希尔认为，真正迷人的个性必须具备以下几个要素：

(1) 养成使你自己对别人产生兴趣的习惯，而且你要从他们身上找出美德，对他们加以赞扬。

(2) 培养说话能力，使你说的话有分量，有说服力。你可以把这种能力同时应用在日常谈话及公开演讲上。

(3) 为你自己创造出一种独特的风格，使它适合你的外在条件和你所从事的工作。

(4) 发展出一种积极的品格。

(5) 学习如何握手，使你能够经由这种寒暄方式，表达出温柔与热忱。

(6) 把其他人吸引到你身边，但你首先要使自己“被吸引”到他们身边。

(7) 在合理的范围之内，你惟一的限制就是你在你自己



的头脑中设立的那个限制。

迷人的个性并不是先天具备的，而是经过后天培养的。下面的特训方式可以帮助你成为一个受欢迎的人。

2 认识你的个性

你了解你的个性吗？要做一个讨人喜欢的人，首先要认识自己的个性。下面的 25 道测试题可以帮助你达到此目的。

每题只能选择一个答案。请注意这是测验你的实际想法和做法，而不是问你哪一个最正确。以你的实际情况而答。

1. 你所在单位的领导（或学校的老师）对待你的态度是：

- a 老是吹毛求疵地批评你。
- b 你一做错什么事，马上就批评你，从不表扬你。
- c 只要你不犯错误，他们就不会指责你。
- d 他们说你工作和学习还是勤恳的。
- e 你有错误他们就批评，你有成绩他们就表扬。

2. 如果在比赛中你和你的一方输了，你通常的做法是：

- a 研究输的原因，提高技术，争取以后赢。
- b 对获得胜利的一方表示赞赏。
- c 认为对方没啥了不起，在别的方面自己（或自己一方）比对方强。
- d 认为对方这次赢的原因微不足道，很快就忘记了。
- e 认为对方这次赢的原因是运气好，下次自己的运气好的话也会赢对方。

3. 当生活中遇到重大挫折（如高考落榜、失恋）时，你



一生的财富

便会感到：

- a 自己这辈子肯定不会幸福。
- b 你可以在其他方面获得成功，加以补偿。
- c 你决心不惜付出任何代价，一定要实现自己的愿望。
- d 没关系，你可以更改自己的计划或目标。
- e 你认为自己本来就不应当抱有这样的期望或抱负。

4. 受到别人批评时，你通常的反应是：

- a 分析别人为什么批评你，自己在哪些地方有错。
- b 保持沉默，对他记恨在心。
- c 也对他进行批评。
- d 保持沉默，毫不在意，过后置之脑后。
- e 如果你认为自己是正确的，就为自己辩护。

5. 你对待争论的态度是：

- a 随时准备进行激烈争论。
- b 只对自己有兴趣的问题，才喜欢争论。
- c 很少与人争论，喜欢自己独立思考各种观点的正确

与否。

- d 你不喜欢争论，尽量避免之。
- e 你不讨厌争论。

6. 你喜欢的社会环境是：

- a 比现在更简单、平静的社会环境。
- b 就像现在这样的社会环境。
- c 稳步向好的方面发展的社会环境。

d 变化很大的社会环境，使自己利用这样的机会发展自我。

- e 比现在更富裕的社会环境。

7. 你喜欢在游戏或竞赛中遇到的对手是：



第四部

人际沟通：

成功之基

一 生 的 财 富

- a 技术高超的人，使你有机会向他学习。
- b 比你技术略高些的人，这样玩起来更有兴趣。
- c 显然技术比你差的人，这样你可以轻松地赢他，显示自己的实力。
- d 和自己的技术不相上下的人，这样在平等的基础上展开竞争。

e 一个有比赛道德的人，不管他的技术如何。

8. 通常情况下，与你意见不相同的人都是：

a 想法古怪，难以理解的人。

b 缺乏文化知识修养的人。

c 有正当理由坚持自己看法的人。

d 生活背景和你不同的人。

e 知识比你丰富的人。

9. 对谈论自己受挫折经历的态度是：

a 只要有人对你受挫折的经历感兴趣，你就告诉他。

b 如果在谈话中涉及，你就无所顾忌地说出来。

c 你不想让别人怜悯自己，因此很少谈自己受挫折的经历。

d 为了维护自尊，你从不谈自己受挫折的经历。

e 你感到自己似乎没有遇到过什么挫折。

10. 他人喜欢你的程度是：

a 有些人很喜欢你，其他人一点也不喜欢你。

b 一般都有点喜欢你，但都不引你为知己。

c 没有人喜欢你。

d 许多人都在一定程度上喜欢你。

e 你不知道。

11. 你认为亲属的帮助对一个人事业成功的影响是：



拿破仑·希尔成功法则

一 生 的 财 富

- a 通常是弊大于利，常常帮倒忙。
- b 总是有害的，这会使他在无人帮助的时候面对困难一筹莫展。

- c 有时会有帮助，但这不是必需的。
- d 为了获得事业成功，这是必需的。
- e 对一个人刚从事某一职业时有帮助。

12. 你认为对待社会生活环境的正确态度是：

- a 使自己适应周围的社会生活环境。
- b 尽量利用生活环境中的积极因素发展自己。
- c 改造生活环境中的不良因素，使生活环境变好。
- d 遇到不良的社会生活环境，就下决心脱离这个环境，争取调到别的地方去。
- e 自顾生活，不管周围生活环境是好是坏。

13. 你对死亡的态度是：

- a 从来不考虑死的问题。
- b 经常想到死，但对死不十分害怕。
- c 把死看做是必然要发生的事情，平时很少想到。
- d 每次想到死就十分害怕。
- e 一点不怕，认为自己死了就轻松了。

14. 为了让别人对自己有好的印象，你的做法是：

- a 在未见面时就预先想好自己应当怎样做。
- b 虽很少预先准备，但在见面时经常注意给人一种好的印象。
- c 很少考虑应给人一个好的印象。
- d 从来不作预先准备，也讨厌别人这么掩盖自己的本来面目。
- e 有时为了工作和生活上的特殊需要，认真考虑如何给



第四部

人际沟通：

成功之基

人以良好的印象。

15. 你认为要使自己生活得愉快而有意义，就必须生活在：

- a 关系融洽的亲属们中间。
- b 有知识的人们中间。
- c 志同道合的朋友们中间。
- d 人数众多的亲戚、同学和同事们中间。
- e 不管生活在什么人中间都一样。

16. 在工作或学习中遇到困难时，你通常是：

- a 比向你懂得多的人请教。
- b 只向你的好朋友请教。
- c 你总是尽自己的最大努力去解决，实在不行，才去请求别人的帮助。

d 你几乎从不请求别人来帮助。

e 你找不到可以请教的人。

17. 当自己的亲人错误地责怪你时，你通常是：

- a 很反感，但不吱声。
- b 为了家庭和睦，违心地承认自己做错了事。
- c 当即发怒，并进行争论，以维护自己的尊严。
- d 不发怒，耐心地解释和说明。
- e 一笑了之，从不放在心上。

18. 在与别人的交往中，你通常是：

- a 喜欢故意引起别人对自己的注意。
- b 希望别人注意自己，但不想明显地表示出来。
- c 喜欢别人注意自己，但并不主动去追求这一点。
- d 不喜欢别人注意自己。
- e 对于是否会引人注意，自己从不在乎。



拿破仑·希尔成功法则

一 生 的 财 富

19. 外表对你来说：
- a 非常重要，常花很多时间修饰自己的外表。
 - b 比较重要，常花不多时间修饰。
 - c 不重要，只要让人看得过去就行了。
 - d 完全没有必要，从不修饰自己的外表。
 - e 重要，但不花过多的时间去修饰。
20. 你喜欢与之经常交往的人通常是：
- a 异性，因为他们（或她们）与你更合得来。
 - b 同性，因为你和他们（或她们）更容易相处。
 - c 和你合得来的人，不管他们与你的性别是否相同。
 - d 你不喜欢与家庭以外的人多交往。
 - e 只喜欢与少数合得来的同性朋友交往。
21. 当你必须在大庭广众中讲话时，你总是：
- a 会因发窘而讲不清话。
 - b 尽管不习惯，但还是做出泰然自若的样子。
 - c 把这看成是一次考验，毫不畏惧地去讲。
 - d 喜欢对大家讲话。
 - e 坚持推辞，不敢去讲话。
22. 你对用相面、测字来算命的看法是：
- a 你发现算命能了解过去和未来，而且很准。
 - b 算命的人多数是骗子。
 - c 不知道算命到底是胡说，还是确实有道理。
 - d 不相信算命能知道人的过去和未来。
 - e 尽管知道算命是迷信，但还是半信半疑。
23. 在参加小组讨论会时，你通常是：
- a 第一个发表意见。
 - b 对自己了解的问题才发表看法。



- c 除非你说的话比别人有价值，你才发言。
- d 从来不在小组会上发言。
- e 虽然不带头发言，但总是要说几句的。

24. 当你在生活道路上遇到考验（如承担冒风险的工作）时，你总是：

- a 很兴奋，因为这能体现自己的能力。
- b 视做平常小事，因为自己已经习惯了。
- c 感到有些害怕，但仍硬着头皮去做。
- d 很害怕失败，有放弃的念头。
- e 听从命运的安排。

25. 你对社会的看法是：

- a 社会上到处都有丑恶的东西，希望能逃避现实。
- b 在社会上生活，要想永远保持正直、清白是很难的。
- c 社会是人生的大舞台，很喜欢研究社会现象。
- d 不想去了解社会，只希望自己能生活得愉快。
- e 不管生活环境如何，都要努力奋斗，无愧于自己的一生。

计分与评价：

根据你的答案，对照计分表，累计自己的总得分。计分过程中，负分数和绝对值相等的正分数可以互相抵消。这个总分就是你的个性成熟度指数。

计分表上的正分数越高，表示行为越正确，越成熟；负分数越小，表示越幼稚与不成熟。



一生的财富

计 分 表

| 题 号 | 选 项 | | | | |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | a | b | C | d | e |
| 1 | -3 | -2 | +4 | 0 | +6 |
| 2 | +4 | 0 | -3 | +8 | -4 |
| 3 | -4 | +10 | 0 | +5 | -3 |
| 4 | +8 | -4 | -4 | 0 | +4 |
| 5 | -4 | +8 | 0 | -2 | +3 |
| 6 | -5 | 0 | +6 | +4 | -3 |
| 7 | -2 | +6 | -3 | 0 | +8 |
| 8 | -3 | -2 | +8 | +4 | 0 |
| 9 | -3 | +8 | +4 | -2 | 0 |
| 10 | 0 | +3 | -3 | +8 | -2 |
| 11 | 0 | -2 | +8 | -4 | +6 |
| 12 | -2 | +4 | +8 | -4 | +6 |
| 13 | 0 | +2 | +10 | -4 | -3 |
| 14 | -1 | +8 | 0 | -3 | +4 |
| 15 | 0 | +6 | +4 | -2 | -4 |
| 16 | +8 | 0 | +4 | -2 | -4 |
| 17 | -1 | 0 | -4 | +8 | +4 |
| 18 | -2 | 0 | +8 | -3 | +4 |
| 19 | -2 | +6 | 0 | -3 | +4 |
| 20 | -2 | 0 | +8 | -3 | +4 |
| 21 | -1 | +4 | +8 | +2 | -4 |
| 22 | -5 | +3 | -2 | +10 | 0 |
| 23 | 0 | +8 | -1 | -4 | +4 |
| 24 | +4 | +8 | 0 | -4 | -1 |
| 25 | -3 | -2 | +6 | 0 | +10 |



第四部
 人际沟通：
 成功之基