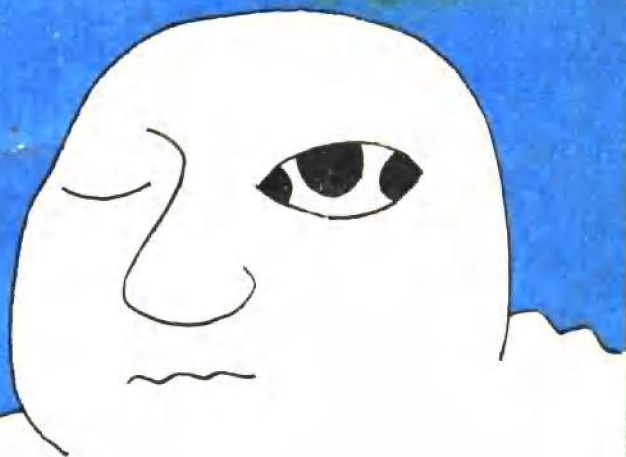




《如何获得成功》丛书

精粹译丛



【美】拿破仑·希尔 著 程 怡 编译

你也可以 成为一条龙

中国国际广播出版社

172828



《如何获得成功》丛书之九

精粹译丛

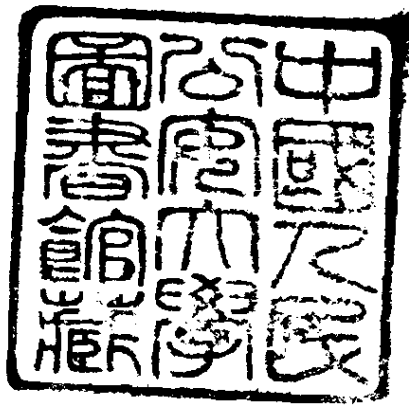
GA18107

你也可以成为一条龙

(美) 拿破仑·希尔著

程 怡 编译

江 梅 定校



中国国际广播出版社

1988年 北京

责任编辑: 李晓铮

你也可以成为一条龙
(美)拿破仑·希尔 著
程 怡 编译

*

中国国际广播出版社出版
(北京复兴门外广播电影电视部内)
三月电脑排版服务中心排版
世界知识出版社印刷厂印刷
新华书店总店北京发行所发行

开本 787×1092 1/36 6印张 124.8千字 插页4
1988年10月第1版 1988年10月北京第1次印刷
印数: 1-80,000册

*

ISBN 7-80035-140-8/C·15
定价: 1.90元

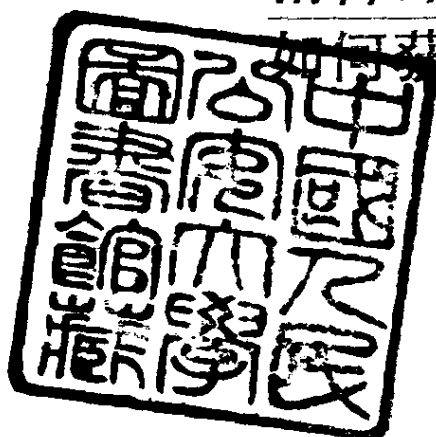
179828



公安大学 SZ115101

B 825/12

精粹译丛·第一辑
如何获得成功丛书



最大的学问在我手上

精粹译丛编辑委员会

主 编：王捷南

副主编：郭建模 丁洪章 赵一凡 黄旭东

编 委：王捷南 郭建模 吴绪彬 丁洪章

黄旭东 赖 剑 陈 娟 周中华

李佐贤 孔 英 苏 涛 赵一凡

姜瑞明 吴清波

精粹译丛·第一辑 《如何获得成功》丛书

执行主编：赖 剑 陈 娟 黄旭东

封面画·插图：周中华

装帧设计：李世英

封面画（标题）：世界

序

凡世界上最成功的人，都是在开始发挥潜能后，才走上成功的途径。

作者花了二十五年的时间，分析了一万六千多人，其中只有百分之五的人成功，百分之九十五的人都是失败的。而其中的关键，全在他们是否懂得运用天赋潜能及组织效率。

作者又更确实地研究美国工商、金融及政界一百多位成功人士。通过私人情谊，收集到最权威的资料；再通过实验，归纳整理成十五项成功法则。

第一次应验的成果，是以这十五项法则为基础，训练三千名毫无经验的推销员。不到六个月，他们都各自赚进一百万美元，并付给作者三万美元作为酬谢。廉价商店之王伍尔沃斯推崇这十五项法则助他建立大规模连锁商店。轮船大亨罗伯特·达拉则认为：“如果我在五十年前就学到这十五项法则，可能只需要一半的时间就能取得目前的成就。”

目 录

第一章	明确的目标	(1)
	一、选择明确的主要目标	(1)
	二、固守既定的目标	(3)
	三、没有人能替你选择目标	(5)
	四、拖延使目标离得更远	(6)
第二章	自信心	(8)
	一、畏惧是意志的地牢	(8)
	二、懒惰使人畏缩	(10)
	三、自信心的公式	(12)
	四、最伟大的奇迹就是信心	(14)
第三章	储蓄的习惯	(18)
	一、养成存钱的习惯	(18)
	二、债务使人变成奴隶	(19)
	三、只有储蓄才能有备无患	(20)
	四、存款增加成功的机会	(22)
	五、经济独立才有真自由	(24)
第四章	进取心及领导才能	(26)
	一、进取心是成功的要素	(26)
	二、学习不为报酬而工作	(27)
	三、人们会追随积极进取的人	(29)
	四、合作加速成功	(31)
	五、果决是领导者的特色	(32)
第五章	想象力	(37)

	一、张开想象的翅膀	(37)
	二、把旧思想做新组合	(40)
	三、想象力是销售能力之一	(41)
第六章	充满热忱	(46)
	一、热忱是重要的力量	(46)
	二、用热忱感染他人	(48)
	三、热忱能转危为安	(51)
第七章	自制力	(56)
	一、自制是最难得的美德	(56)
	二、先控制自己才能控制别人	(59)
	三、有自制力才能抓住 成功的机会	(62)
	四、你付出的终会回到你身上	(64)
第八章	任劳任怨，不计酬劳	(67)
	一、找出你喜爱的工作	(67)
	二、要做得多过报酬	(69)
	三、不计报酬而报酬更多	(71)
	四、失中有得	(73)
第九章	吸引人的个性	(76)
	一、什么是个性	(76)
	二、发挥想象力才有迷人的个性 ...	(80)
	三、积极的品格最具魅力	(82)
第十章	正确的思想方法	(85)
	一、培养注意重点的习惯	(85)
	二、看清事实才能思想方法正确 ...	(87)

三、只有真理永垂不朽	(89)
四、正确评价自己和他人	(90)
五、建设性的思想能导致成功	(92)
第十一章 专心致志	(95)
一、成功的神奇之钥	(95)
二、习惯是一种力量	(96)
三、自信和欲望是成功的主因	(98)
四、集中注意力能调整思想	(100)
第十二章 合作精神	(103)
一、合作产生力量	(103)
二、推动者与管理者	(105)
三、合作有双重的奖励	(107)
四、不团结导致灭绝	(108)
五、合作是领导才能的基础	(110)
第十三章 失败乃成功之母	(113)
一、失败与挫折	(113)
二、第一个转折点	(114)
三、第四个转折点	(117)
四、第五个转折点	(119)
五、第六个转折点	(122)
六、第七个转折点	(123)
七、理想高于金钱	(126)
八、从失败学到的经验更珍贵	(128)
第十四章 宽容他人	(130)
一、思想开放才能消除偏见	(130)

二、社会遗传	(132)
三、人类应合作终止战争	(135)
四、商人可以培养顾客	(136)
五、合作与容忍才有永久的成就 ...	(138)
第十五章 实施“黄金定律”	(141)
一、人是自己命运的创造者	(141)
二、有幸福才算真正成功	(143)
三、诚实是成功的先决条件	(145)
四、人创造理想，实现理想	(147)
五、决不拖延	(148)
附 录： 成功训练	(150)
获得你自己的致富力量	(150)

第一章 明确的目标

一. 选择明确的主要目标

选择生命中一个明确的主要目标，有着心理上及经济上的两个理由。

一个人的行为总是与他意志中的最主要思想互相配合，这已是大家公认的一项心理学原则。

特意深植在脑海中并维持不变的任何明确的主要目标，在下定决心要将它予以实现之际，这个目标将渗透到整个潜意识，并自动地影响到身体的外在行动以达成之。

在心理学上有一种方法，你可以利用它把你的明确的主要目标深刻印在潜意识中，这个方法就是所谓的“自我暗示”，也就是你一再向自己提出暗示。这等于是某种程度的自我催眠，但不要因为如此就对它产生恐惧。拿破仑就是借助于这个方法，使自己从出身低微的科西嘉穷人，最后成为法国的独裁君主。林肯也是借助于这同样的方法，跨越了一道宽广的鸿沟，使他走出肯塔基山区的一栋小木屋，最后成为美国总统。

只要你能确定，你所努力追求的目标，将能为你

带来永久的幸福，你就用不着害怕这种“自我暗示”的方法。但一定要先弄清楚，你的明确的目标是建设性的，它的获得不会给任何人带来痛苦及悲哀，它将给你带来安祥及成功。然后，你就可以按照你了解的程度运用这项方法，以求迅速达成这项目标。

潜意识也许可以比喻作是一块磁铁，当它被赋予功用，在彻底与任何明确目标发生关系之后，它就会吸引住达成这项目标所必备的条件。在每一片草叶以及每一棵树木身上，你都可看到这项原则的证据。橡树的种子从泥土及空气中汲取必要的物质，使它得以长成一棵大橡树。它决不会长成一棵一半是橡树，一半是白杨的怪树。

以上是从心理学观点来谈明确的主要目标。现在，我们再来看看这个问题的经济因素。

如果一艘轮船在大海中失去了方向舵，而在海上打转，它很快就会把燃料用完，而仍然到达不了岸边。事实上，它所用掉的燃料，已足以使它来往于海岸及大海好几次。

一个人若是没有明确的目标，以及达到这项明确目标的明确计划，不管他如何努力工作，都像是一艘失去方向舵的轮船。辛勤的工作和一颗善良的心，尚不足以使一个人获得成功，因为，如果一个人并未在他心中确定他所希望的明确目标，那么，他又怎能知道他已经获得了成功呢？

在一个人选好生活上的一项明确目标之前，他会

把他的精力和思想浪费及分散在很多项目上，这不但使他无法获得任何能力，反而使他变得优柔寡断而懦弱。

一千个干电池，如果使用电线把它们正确地组合连接起来，将可产生足够的电力，用来带动一架大型的机器达几小时之久。但把这些电池一个个分开，解下电线，将没有一个电池能够有足够的电力来带动机器，短短的一瞬间也办不到。你的思想活动过程和这些干电池的情况完全相同。当你把你的所有能力组合起来，向着你生命中一项明确目标前进时，那么你就充分利用了合作或凝聚的方法，并可经由这个方法而产生力量。

二、固守既定的目标

钢铁大王卡耐基提出了这样的忠告：“把你所有的蛋放在一个篮子里，然后看住这个篮子，不要让任何一个蛋掉出来。”当然，他这项忠告的意思是说，我们不应该因为从事分外工作而分散了我们的精力。

卡耐基是一位很有见地的经济学家，他知道，大多数人如果专注于一项工作，并集中精力于这项工作，他们将能把这项工作做得很好。

在仔细观察过一百多位在其本行业获得杰出成就的男女人士的商业哲学观点之后，我发现了这个事实：他们每个人都具有明确果断的优点。

做事有“明确的主要目标”的习惯，将会帮助你培养出能够迅速作出决定的习惯，而这种习惯对你所有的工作都有很大帮助。

配合一项明确的主要目标做事的习惯，将帮助你把全部的注意力集中在一项工作上，直到你完成了这项工作为止。

最成功的商人都是能够迅速而果断作出决定的人，他们在工作时，总是先有一项重大的特殊目的，作为他们的主要目标。

下面就是一些最著名的例子：

伍尔沃斯的目标就是要在全国各地设立一连串的“廉价连锁商店”，他把全部精力花在这件工作上，最后他终于完成了此项目标，而这项目标也使他获得了成功。

雷格莱专心于生产及制造五美分一包的口香糖，结果使他赚进数以百万计的利润。

史塔勒专心于经营“亲切服务的旅馆”，使他成为富翁，也使得住进他旅馆的几百万房客满意之至。

林肯致力于解放黑奴，并因此使他成为美国最伟大的总统。

李特顿在听过一次演说后，内心充满了成为一名伟大律师的欲望，他把一切心力专注于这项目标，结果成为美国最成功的律师之一。

伊斯特曼致力于生产柯达小照相机，这为他赚进数不清的金钱，也为全球数百万人带来无比的乐趣。

海伦·凯勒专注于学习说话，因此，尽管她又聋、又哑，而且又瞎，但她还是实现了她的明确的目标。

希特勒专心于发动战争，搅得地球不安，我们决不可忘了这项事实。

福烈兹曼专心于生产低微的小小酵母饼，结果这种酵母饼行銷全球。

可以看出，所有成功的人物，都把某种明确而特殊的目标当作他们努力的主要推动力。

三、没有人能替你选择目标

在这世界上，必定有某种工作，你可以做得比世界上任何其他人更好。你一定要努力寻找，找出这种特别适合你的工作或行业，把它当作你的明确的主要目标，然后集合你所有的力量，向它发动攻击，并要确信你一定会获胜。

当你选择一项明确的目标作为你一生的事业，并下定决心要实现这项目标时，这项目标就成为你潜意识中最重要的一个念头，你将不断地寻找各种事实、资料及知识，并利用它们来达成这项目标。

“欲望”是决定什么才是你生命中明确目标的因素。没有人能够替你选择你最重要的欲望，当你一旦亲自选择妥当，它立即成为你的主要目标，占据你脑海中最重要地位，直到把它转变为事实，而令你感

到满足为止——除非你允许它被其他的欲望加以排挤。

为了强调我现在所说明的这项原则，我认为下述的建议，并非不合理。一个人生命中的主要目标要想能够实现，应该以一种强烈的欲望作后盾。我已经发现，在大专院校中以半工半读方式完成学业的青年男女，要比那些有人出资供他们读书的同学们，更能在学校中学到许多的东西。此中秘诀也许可以从下述事实中发现：愿意半工半读的学生，即表示他们拥有接受教育的热烈欲望——只要欲望的目标是在合理范围之内——必然会实现。

科学已经证明，经由“自我暗示”的原则，任何根深蒂固的欲望，将充满整个身体与脑海，并确实地把头脑转变成为一块强力的磁铁，只要欲望的最后目的是合理的，头脑可把它吸引过来。

四. 拖延使目标离得更远

光是渴望自由，永远无法使那些被监禁在狱中的犯人获释，除非是他拥有的相当强烈的自由欲望，使他采取某些合法且具体的行动，才能重获自由。

这是从欲望到实现的一连串步骤。首先要有热烈的欲望，然后使这项欲望成为一项具体的明确的目标，最后，集中全力采取行动，以实现那项目标。这三项步骤是获得成功所必需的。

我认识一位十分贫穷的女孩子，她渴望找到一位有钱的丈夫，最后终于如愿以偿。但她先是把这项欲望转变为一种十分迷人的个性，因此吸引了她理想中的丈夫。

我有一度热烈渴望能够正确地分析人们的个性，这个欲望十分强烈而且根深蒂固，而我是化了十年的时间去研究人们的个性才有了今天的成果。

读完本章的内容之后，你应该先决定什么是你一生当中明确的主要目标，然后把它写下来，贴在适当的地点，让你每天早上起床之后及每晚就寝之前，都可以看得到。

不要拖延。你已经知道，你自己的木材要由你自己来砍，你自己的水要由你自己来挑，你生命中的明确的主要目标要由你自己来塑造，因此，为什么不尽快实行你早已明白的道理呢？

明确的目标是你自己创造出来的，没有人能代替，它也不会自己创造自己。你打算怎样对付它？什么时候？如何做？

从现在起开始分析你的欲望，找出你所真正需要的，然后下定决心去得到它。

当你要选择你的明确的主要目标时，必须谨记：不要把目标定得太高。

另外，还要记住这条永远不变的真理：如果一开始未定下目标，那你将无所成就。