

<<成功法则全书>>

图书基本信息

书名：<<成功法则全书>>

13位ISBN编号：9787811155204

10位ISBN编号：7811155206

出版时间：2008-11

出版时间：内蒙古大学出版社

作者：拿破仑·希尔

页数：278

译者：王勇

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;成功法则全书&gt;&gt;

## 前言

成功学之父——拿破仑·希尔（Napoleon Hill）是一位在世界卷起成功狂潮的思想家、哲学家。他那一波三折、大起大落、数度辉煌的人生经历和他的成功学，一直激励和鼓舞着无数的追随者。拿破仑的一生，既是追寻成功之道的一生，也是探索和实践成功之道的一生。他曾是美国两位总统——威尔逊和罗斯福的顾问，他影响了两位总统所作的决定，而这些决定又影响着美国历史的进程。

1937年，希尔完成了《思考致富》一书，读者超过2000万。

希尔经过几十年的研究，在自己的著述中归纳出最有价值的，带有规律性的17条定律，这17条定律包含了人类取得成功的所有主观因素，使成功学这种看似玄奥的学问变成了具体的、可操作的法则。这无疑为成功之路上的千百万人建造了到达彼岸的17个坚实的阶梯。

在美国政、商两界中，金钱和权势的角逐成功者，没有谁没受到过希尔17项成功法则的恩泽和影响。

1883年10月26日，希尔出生于美国弗吉尼亚的一个贫寒之家，这是一个深谙教育孩子去争取成功、激励孩子获得成就的家庭。

希尔是一个不听话的孩子，他的后母给了他爱心和成长的勇气。

18岁时，他正上大学，并为一家杂志社工作，他有幸被派去采访钢铁大王、人际关系学家卡耐基。卡耐基很快发现了希尔身上的创造性，他征询希尔是否愿意从事对美国成功人士的研究工作。

“非常愿意。”

希尔当即回答。

卡耐基不愧为一位可敬的导师，他拿出了大量的时间与希尔讨论“成功学”。

卡耐基交给年轻的拿破仑·希尔一项他想完成、却已力不从心的任务——采访和研究众多成功人士，总结他们的成功规律，给他人和后来人以永恒的精神指导。

但是，卡耐基不提供一分钱费用，这项工作也可能要耗尽拿破仑·希尔一生的精力。

拿破仑·希尔接受了这项挑战。

在卡耐基的帮助下，拿破仑·希尔采访了500多位成功人士，包括爱迪生、贝尔、亨利·福特、塔夫特、威尔逊总统、罗斯福总统等世界级大师，拿破仑·希尔还成为他们的朋友和助手。

在研究和思考他们成功经验的基础上，凭着个人坚忍不拔的毅力，拿破仑·希尔终于找到了人们梦寐以求的人生真谛——如何才能成功，其代表作为《思考致富》，这花费了他整整20年时间。

很多读者看后深受触动，而且一有问题，就利用私谊写信给美国政界、工商界、科学界、金融界取得卓越成绩的高层人士，介绍希尔与他们相识。

在以后的20年中，已经获得博士学位的拿破仑·希尔访问了包括福特、罗斯福、洛克菲勒、爱迪生、贝尔等著名人士在内的500多位成功者，并进行深入的研究。

在整整20年后，他完成了划时代意义的八卷本《成功规律》。

这部书成为激励千百万人获得财富和权势的教科书，同时希尔也成为美国社会享有盛誉的学者。

此后，希尔成为美国两位总统——伍德罗·威尔逊和富兰克林·罗斯福的顾问。

数年后，他辞谢官职，集中全部精力从事著述，1937年，希尔完成了《思考致富》一书，这个名著至今已拥有1000多万读者。

1960年，希尔与他事业的接班人克里曼特·斯通合作出版了《人人都能成功》。

此书激励人们通过纠正意识、性格和生活习惯上的缺点，获得人生的财富，它又为希尔赢得了极大的荣誉和尊敬。

在希尔成功学问世后，充斥美国市场的“成功学”、“致富学”图书，无不是以希尔博士的17条定律为发轫，进行演绎创新的。

它们补充和完善了希尔的“成功学”。

当拿破仑·希尔去世时，成功学已传遍美国，并影响到五大洲，人们不分国界、不分地域、不分民族、不分肤色、不分性别、不分年龄、不分学历、不分贫富，都在读他的书，都在从他的书中汲取信心和力量的养分。

## &lt;&lt;成功法则全书&gt;&gt;

克莱门特·斯通用希尔的秘诀鼓舞员工，在最短的时间里建成美国当时效益最好的保险公司。西方商界最畅销的《世界上最伟大的推销员》中最鼓舞人心的思想，就来自拿破仑·希尔的17项成功法则。

受到他的影响，很多人重新站了起来，从一贫如洗成为百万富翁，从穷困潦倒走向社会名流，这样的人不计其数了。

后来的人们，为了纪念这位成功学的先驱者，把拿破仑·希尔推崇为继卡耐基这一成功学的第一代宗师之后的第二代宗师，是他把成功学创建成完整体系，并发扬光大的。

希尔创立了“拿破仑·希尔基金会”，这个学会成为美国成功人士的“进修学院”，希尔本人也被誉为“百万富翁的创造者”，17条定律则被誉为“铸造富豪”的法则。

拿破仑·希尔创建的成功哲学和17项成功原则，以及他永远如火如荼的热情，鼓舞了千百万人，因此，他被称为“百万富翁的创造者”。

他的影响已经远远超出了成功学的范畴。

当第一次世界大战爆发时，威尔逊总统用他的励志秘诀训练和鼓舞士兵，筹募军费。

这使拿破仑·希尔的名字与一个国家的历史有了联系。

1929年，经济大崩溃袭击美国后，美国人民陷入到对恢复昔日繁荣的深深绝望之中。

1933年，罗斯福总统把拿破仑·希尔请进白宫，帮助他主持著名的“炉边谈话”节目，唤醒美国人民沉睡已久的信心与活力。

拿破仑·希尔把他的思想、他的激情、他的声音注入到每一个美国人的心灵深处。

他为罗斯福总统组建了那个国家有史以来最为庞大的智囊团，为希特勒发动的那场战争提前做好了物质、精神和智慧上的准备。

拿破仑·希尔不领一分薪水的无私奉献，赢得了白宫官员和美国人民的一致尊敬。

在美国政、商两界中，金钱和权势的角逐成功者，没有谁没有受到过17条定律的恩泽和影响。

美国的第26任总统西奥多·罗斯福、27任总统霍华德·塔夫脱、28任总统富兰克林·罗斯福、32任总统伍德罗·威尔逊、汽车大亨亨利·福特、石油大王洛克菲勒、出版大王海福纳、柯达公司总裁伊士曼等人都是“成功17定律”的印证者、受益者和支持者。

印度圣雄甘地与希尔博士会面并且读了他的著作后，下令全国学习拿破仑·希尔的成功学，希望借此帮助印度脱离贫穷。

尽管甘地这个愿望未能实现，但不知有多少印度富豪皆因此而诞生。

1910年，希尔成为一位菲律宾社会活动家桂桑尔的政治顾问。

在提供桂氏政治方案之余，希尔更将他的“成功学”倾囊传授，令桂氏的“成功意识”大大增加。

24年后，桂桑尔成为菲律宾的第一任总统。

风靡西方商界的《世界上最伟大的推销员》的作者奥格·曼狄诺，曾经为希尔再版的著作作序，序中这样说：“我想从我的经验谈起。

多年前，由于我自己的愚昧无知和错误，我失去了我的一切宝贵的东西——我的家庭、我的房子和我的工作，几乎赤贫如洗，盲人瞎马。

我开始到处流浪，寻找自己，寻找能使我赖以度日的种种答案。

我终于在希尔的著作中找到了我所需要的答案。

”曼狄诺是这样看待希尔对他人生的决定意义，而细心的读者，不难看出，在《世界上最伟大的推销员》一书中，曼狄诺几乎再现了拿破仑·希尔17条定律的精神原形。

拿破仑·希尔曾以17条定律作实验，第一次实验是训练3000名毫无经验的推销员。

不到6个月，他们都分别赚了100万美元，并付给希尔3万美元作为酬谢。

轮船大亨罗伯特·达拉则认为：“如果我在50年前就学到这17条定律，可能只需要一半的时间就能取得目前的成就。

”对于希尔的成就，人际关系学大师卡耐基非常赞赏，他说：“我一生的最大成就之一，是帮助了希尔完成了他的‘成功学’，这比我的财富更重要，他的成功学，是一个‘经济的哲学’，是异于苏格拉底、柏拉图与传统西方思想史的哲学体系。

它不仅是一个帮助人脱离贫困，实现经济富裕的方法，更是一门帮助人建立完善人格、享受丰盛人生

<<成功法则全书>>

的大学问。

” 大发明家爱迪生曾经写信给希尔：“感谢您花了这么长的时间完成‘成功学’。这是一个很健全的哲学，追随您学习的人，将会获得很大的效益。

” 当读者明了以上经历后，应该相信这部全面阐发17条定律的希尔成功学著作会给你的人生带来什么。

这是一本调节人的感情、天性、情绪、思想和行为习惯的宝典。

这是一套教得你力争上游、开发心理潜能，以达到人生目标的科学操作术。

人，都应当有梦；人，都应当实现美梦；人，都应当掌握这种实现美梦的工具。

“一滴墨水可以引发千万人的思考，一套好书可以改变无数人的命运！

”立即行动吧！

财富、力量、健康、快乐及满足，都掌握在你的手上！

## <<成功法则全书>>

### 内容概要

成功学之父——拿破仑·希尔（Napoleon Hill）是一位在世界卷起成功狂潮的思想家、哲学家。他那一波三折、大起大落、数度辉煌的人生经历和他的成功学，一直激励和鼓舞着无数的追随者。拿破仑的一生，既是追寻成功之道的一生，也是探索和实践成功之道的一生。他曾是美国两位总统——威尔逊和罗斯福的顾问，他影响了两位总统所作的决定，而这些决定又影响着美国历史的进程。

1937年，希尔完成了《思考致富》一书，读者超过2000万。

希尔经过几十年的研究，在自己的著述中归纳出最有价值的，带有规律性的17条定律，这17条定律包含了人类取得成功的所有主观因素，使成功学这种看似玄奥的学问变成了具体的、可操作的法则。这无疑为成功之路上的千百万人建造了到达彼岸的17个坚实的阶梯。

在美国政、商两界中，金钱和权势的角逐成功者，没有谁没受到过希尔17项成功法则的恩泽和影响。

<<成功法则全书>>

书籍目录

第一章 确立明确的目标第二章 拥有吸引人的个性第三章 培养积极的心态第四章 让热忱充满内心第五章 培养个人进取心第六章 让自己信心十足第七章 培养创造力第八章 专注地做事第九章 发扬团队合作精神第十章 培养自制能力第十一章 拥有正确的思考能力第十二章 多付出一些第十三章 从逆境中寻求经验第十四章 合理安排时间和金钱第十五章 保持身心健康第十六章 培养领导才能第十七章 养成良好的习惯第十八章 感受心灵涤荡第十九章 命运握在自己的手里第二十章 人人都有失败第二十一章 迷醉情感吧台第二十二章 不断超越自我第二十三章 聆听社交课堂

## &lt;&lt;成功法则全书&gt;&gt;

## 章节摘录

步骤九：衡量每天的进度，每天检查成果。

为了发挥你的极限，你要把每月、每季、每年的销售及收入目标写下来。

你需要为你的健康、家庭、房子拟定目标。

你需要拟定财务目标、个人发展目标及精神目标。

你需要像给房子绘制蓝图那样，绘出自己生活的蓝图。

你需要拟订每天的工作计划。

在任何领域中，最佳的销售人员最重要的个性就是要有强烈的目的。

在年龄、教育、经验以及智慧都相等的条件之下，能够跑到最前面的销售人员永远是那些更渴望成功的人。

你的目的强度和销售事业及人生旅途里的成就息息相关。

你用写下目标的方式来激发这种强烈的渴望，写下成就目标计划，并且每天执行这样的计划。

目标的好处就是，它们有一股不可思议的力量激发你销售的潜能，会释放你的积极性，它们会释放精力及创造力来协助你达成目标。

明确的目标能够集中你的注意力及精力，目标让你清楚地看到未来。

它们给你勇气去开始，并坚持到最后。

有了清楚写下来的目标，你就能够在两一年之内完成一般人需要10年甚至20年才可能达到的成就。

目标也有其他的效果，它们能让你的生活及其他的法则和谐相处。

目标能够让你应用因果法则而得到最大的利益。

你的目标就是你所渴望结果的定义，而且，当你明确了解这些效果的时候，你就能轻而易举地去探索你能应用并达成目标的因素。

目标让你能够控制自己的生活。

利用目标可以控制变化的方向。

目标可以帮助你更好地决定及选择。

目标让你能够更明确地分配时间和资源。

当你完全了解自己想要的东西时，你就会更冷静，且有信心去处理所有的事情。

目标会加深你必胜的把握。

当你可以把目标具体而清楚地写下来时，你就克服了心理的怀疑及恐惧。

你开始相信自己可以达成目标。

当信心增长的时候，你更会去做那些有助于达成目标的相关事情。

不久之后，介于你希望与相信能达成目标之间的界线就开始模糊了。

你的信心及承诺就会加深，不用多久，你的目标就开始在你周边世界实现了。

专心法则指出：“你专注的事情会在你的现实生活中成长扩大。

”那么你应该要专注于什么呢？

是你的目标！

你只要一直记得你的目标，就更能发挥精神力量而实现目标。

当牛顿被问到，为什么他一生会对物理和数学做出这么大的贡献时，他说：“心无旁骛。

”当你也达到除了目标之外心无旁骛的境界，就不用再去控制目标，你的目标自动会来控制你。

从那一刻起，你就会得到比以前更多的成就。

你启动了物以类聚法则，让自己变成一个强力磁铁，吸引可助你达成目标的人和环境到你身旁来。

你越是记得你的目标，就越加强了心理的动力。

你会送出思想电波来吸引更多的机会和事件，来助你美梦成真。

执行反映法则的结果是你的外在世界会反映你的中心思想、概念以及想象。

你的外在世界会反映你内心世界。

你心中持续的意念会开始具体呈现在你的身旁。

## <<成功法则全书>>

你越是牢记目标，越去思考如何达成目标，越去想象达成目标之后的那种快乐，你外在世界的成就就越会呼应你的内在世界。

“发乎心，形于外。

”快乐的定义是“目标理想的积极实现”。

你朝目标迈进的每一步都会增加你的快乐、热忱与自信。

每天依据目标工作，你就会逐渐在心中产生你相信每件事都会成功的绝对信心。

每天的进步都能让你驱除恐惧，践踏怀疑。

你会从积极的思考进展成为积极的领悟。

没有一件事情可以阻挡得了你。

当你阅读伟人的传记，研究它们成功的秘诀时，都会发现，他们每个人都有一份自己的明确目标，并且严格按照自己的目标去尽最大的努力来实现它们。

有了目标，内心的力量才会找到方向。

毫无目标的漂荡终归会迷路，而你心中那一座无价的金矿，也因不开采而与平凡的尘土无异。

目标的作用不仅是界定追求的最终结果，它在整个人生旅途中都起作用，目标是成功路上的里程碑，它的作用是极大的。

1.目标使我们产生积极性      2.目标使我们看清使命      3.目标有助于我们安排轻重缓急      4.目标引导我们发挥潜能      5.目标使我们有能力把握现在      6.目标有助于评估进展      7.目标使我们未雨绸缪      8.目标使我们把重点从工作本身转到工作成果      良好而明确的目标，有助于我们避免这种情况发生。

如果你制定了目标，又定期检查工作进度，你自然就把重点从工作本身转移到工作成果，单单用工作来填满每一天，这是不能接受的。

做出足够的成果来实现目标，这才是衡量成绩大小的正确方法。

随着你的工作效率的提高，你對自己、对别人也会有更准确的想法。



## <<成功法则全书>>

### 编辑推荐

《成功法则全书》以希尔的17条成功法则为骨架，以实用而又独特的"特别训练"为血肉，多角度、多方法地鼓励青年立志，走上成功之路。

拿破仑·希尔是美国成功学创始人和励志专家，也是成功学、创造学、人际关系学的世界顶尖培训大师。

拿破仑·希尔这个名字无人不晓，他所创建的成功学和17项成功法则，热情鼓舞了千百万的人发愤图强，最终达到了人生和事业的顶峰。

<<成功法则全书>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>