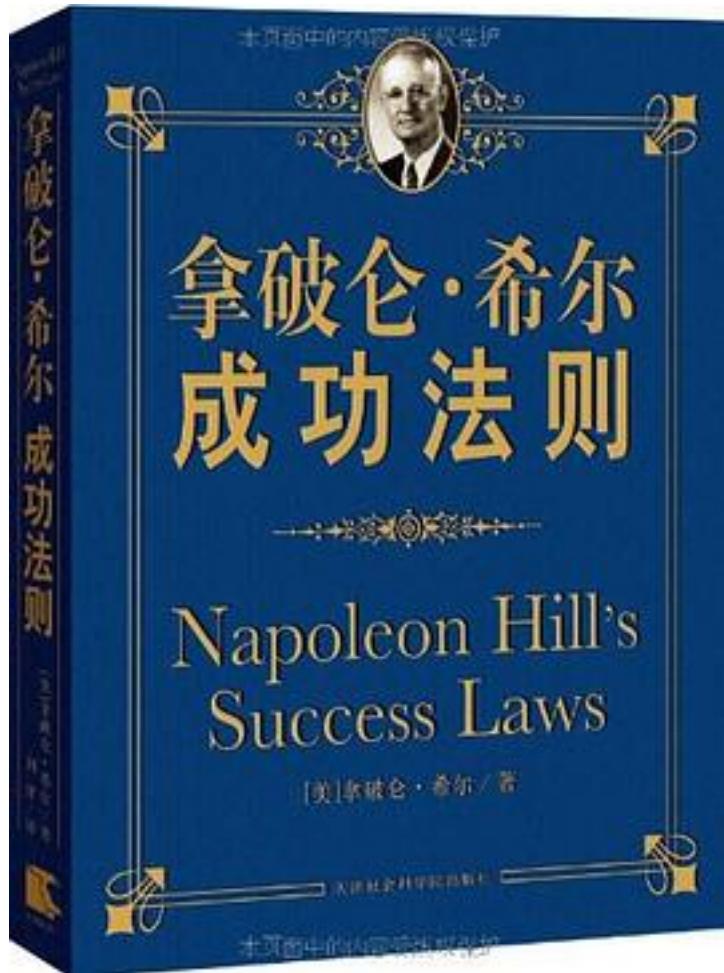


# 拿破仑·希尔成功法则



[拿破仑·希尔成功法则 下载链接1](#)

著者:拿破仑·希尔

出版者:天津社会科学院出版社

出版时间:2010-11

装帧:平装

isbn:9787806885796

《拿破仑·希尔成功法则》是一部系统的成功哲学！这是年轻人必修的16堂课！在美国钢铁大王安德鲁·卡耐基先生的授意下，拿破仑·希尔一共花费了25年多的时间，采访

了亨利·福特、托马斯·爱迪生等500多位各行各业的杰出人士——他们是美国商业、金融、工业与政治界的精英。根据这些宝贵的第一手资料，希尔又根据普通人的特征和需求加以重新分类整理、验证，最后归纳为成功的15大法则，加上开篇的导论，构成了这部共包含16讲的成功哲学。《拿破仑·希尔成功法则》英文原版按每2课一册，共8册。此译本根据英文原版翻译，完整再现这套宝贵的成功学全书。

作者介绍：

**拿破仑·希尔 (1883~1970)**

美国著名成功学大师与畅销书作家，曾任富兰克林·罗斯福总统顾问。他于1883年出生于弗吉尼亚庞德河畔的独木屋里，家境贫寒。10岁时母亲便过早地离开了人世，两年以后父亲再婚。家庭的不幸使他的性格极具反叛性，长大以后的行为也令人难以置信。年仅13岁时，他便成为了一名“山区记者”，专为一些乡镇小报提供新闻。以后经过自己的不懈努力，成为了美国最受尊敬和爱戴的励志作家。

为了探究人们取得成功的因素，希尔战胜了来自各方面的不利因素与压力。他受钢铁大王安德鲁·卡耐基之托，花费了生命中的25年时间，一直探究为何如此众多的人不能获得所期望的财富与真正的幸福，只有少数人能够取得成功。在生命的这一阶段，他成功地当上了一名律师与记者。早期的记者职业生涯，不只使他摆脱了经济窘境，更为幸运的是，其间他被分配一项任务，去撰写那些成功大人物的故事。当他要求访问钢铁大王安德鲁·卡耐基时，他的人生出现了转机，卡耐基先生委任他去访问500多位百万富翁，以归纳出能适用于普通人的成功公式。这些人包括亨利·福特、托马斯·爱迪生、西奥多·罗斯福、伍德罗·威尔逊、约翰·洛克菲勒、威廉·塔夫脱、查尔斯·斯瓦布、吉宁斯·兰多尔夫以及其他各行各业的成功人士。为此他成为安德鲁·卡耐基的顾问。在卡耐基的帮助下，他总结出了一套成功哲学，讲述了许多从贫穷到巨富的企业大亨的经历与思想。

本书是希尔花费了25年多的时间才整理出的一部个人成功领域的经典之作。英文初版以8册出版，每册包括2课，共16课。这套书售出了上千万册，帮助成千上万人获得了成功。

成功的秘密其实很简单，当你阅读此书时，将从中领悟到这一真谛。

**目录: 第1讲 智囊团的力量**

这一讲是全书的导论，是对15大成功法则的总括。全书贯穿了一个主题：我们每个人应该多加利用他人的力量，包括整个宇宙的力量，这样我们才能获取更大的成功。这是实施成功法则的一个基本前提。

**第2讲 明确的核心目标**

本讲将教你如何节省大多数人不断寻找他们终身事业时所浪费的精力，如何永远摆脱漫无目标的搜寻，并使你全身心投注在明确而清晰的终身事业之上。

**第3讲 自信心**

本讲将帮助你克服每个人都会遇到的6种基本恐惧——贫穷的恐惧、生病的恐惧、年老的恐惧、批评的恐惧、失去爱人的恐惧、死亡的恐惧。它将教你如何区别自大和自信，自信来自于明确而有用的知识。

**第4讲 储蓄的习惯**

本讲将教你如何有计划地分配自己的收入，并使你收入的一部分能够持续累积起来，再构成个人力量最大的一个来源。没有储蓄就难以成功。这项规则适用于每一个人，毫无例外。

**第5讲 进取心与领导才能**

本讲将教你如何在你所从事的行业中成为一名领袖，而不老是当一名追随者，并帮助你发掘出领袖的潜能，使你逐步达到你所从事行业的高峰。

**第6讲 想象力**

本讲将刺激你的思想，使你产生出新的想法，制定出新的计划，并帮助你达到你“明确的目标”。教你如何利用“旧石头建出新房子”，如何从老旧、熟知的概念中创造出新的意念，以及如何使旧思想产生新的功效。这是一项十分实用的销售知识，必将成为用心学习者的一座知识金矿。

### 第7讲 充满热忱

本讲将使与你接触的人对你本人和你的想法产生很大的兴趣，使你能够和他们打成一片。“热忱”是迷人个性的基础，而你必须拥有它，才能够推动其他人和你合作。

### 第8讲 自制力

这一讲将以最实用的方式，教导你成为“命运的主人，灵魂的船长”。你可以利用它来控制你的热忱，并使你的热忱指向你所期望的方向。

### 第9讲 付出多于报酬

这是《成功法则》中最重要的一讲，它将教会你如何利用“增加收益原则”，使你所获得的利益远远超过你所提供的服务。如果不经历付出多于报酬的阶段，而只是按报酬做分内的工作，那你永远成不了你所从事的那一行业的领导人。

### 第10讲 令人愉悦的个性

这是成功的一个支点，你必须把你的“杠杆”努力放在这个支点上，然后配以智慧，将可使你排除面临的障碍。仅这一讲，就培养出了几十个优秀的销售员。它曾在一夜之间造就不少领袖。它将教你如何改变你的个性，这样你就可以适应任何环境，敢于面对任何人。在这个基础上你可以很轻易地成为一名领袖。

### 第11讲 正确思考

这是一切持久成就的重要基石。本讲将教你如何从纯粹的消息和资料中找出事实；如何把已知的事实分成两类：重要的和不重要的；如何决定什么是重要的；如何从事实中制定明确的工作计划。

### 第12讲 专注

教你如何把注意力集中在一个主题上，使你能拟定有关主题的实际计划，并教你如何与其他人合作，借助他们的知识来支持你的计划和目标。使你从四周的力量中获得实际而可行的知识，并且运用这些力量，实现你的目标。

### 第13讲 合作精神

指出了“团队工作”的价值。本讲将教你如何使用第1讲及第2讲所描述的“智囊团”法则；如何使你自己和其他人合作无间。在这种情况下，摩擦、嫉妒、争吵、羡慕和贪婪都将被消除。你将学会如何利用他人所具有的各种知识，服务于自己的事业。

### 第14讲 面对失败

教你如何以你过去的错误和失败作为踏脚石，并将教会你区别“失败”和“暂时挫折”的区别，这种区别十分重要。同时将教你如何从你自己和他人的失败中吸取经验教训。

### 第15讲 宽容他人

教你如何避免因种族和宗教偏见所产生的灾祸性后果，对千百万个纠缠于这些愚蠢的争辩中的人来说，这将导致失败。他们的思想会受到毒害，心智会受到蒙蔽。本讲是“正确思想”的姊妹篇，因为如果不采取宽容的态度，就无法成为一个正确思想者。“不宽容”等于合上知识的书本，在封面写上：“够了，我全都学会了。”不宽容使得那些本来可以做朋友的人变成敌人。它会破坏良机，使你脑中充满怀疑、不信任和偏见。

### 第16讲 己所不欲，勿施于人

这是做人的“黄金准则”。本讲将教你如何使用人类行为的伟大准则，经由它，你可轻易地获得他人的合作和帮助。不懂得实施这一准则，是数百万人失败的主要原因，并使这些人终生陷于悲伤、贫穷和匮乏之中。

· · · · · (收起)

[拿破仑·希尔成功法则](#) [下载链接1](#)

标签

成功学

拿破仑.希尔

拿破仑 · 希尔

励志

管理学

拿破仑

脑残心理学

教育

评论

吃别人不能吃的苦，忍受别人不能忍受的委屈。做别人不愿意做的事，就能享受别人不能享受的一切。

---

吃别人不能吃的苦，忍受别人不能忍受的委屈。做别人不愿意做的事，就能享受别人不能享受的一切。

---

男朋友推荐的，我们互相读着看，真的很棒，但又不觉得烦

---

国人似乎不太重视，值得读的一本书

## 书评

看过许多成功学的书籍。大多千遍一律。这本写的比较全面。  
其实看这类书吧，看完之后，还是比较热血沸腾的。但没过多久，就忘至脑后了。  
好的性格，成功的素养，做人的道理，我们确实可以学习。但我还是依然相信，我们每一个人生下来，随着你成长环境的影响，基本上你的品性素...

---

本书是希尔花费了25年多的时间才整理出的一部个人成功领域的经典之作。英文初版以8册出版，每册包括2课，共16课。这套书售出了上千万册，帮助成千上万人获得了成功。