

<<拿破仑·希尔给年轻商人的忠告>>

图书基本信息

书名：<<拿破仑·希尔给年轻商人的忠告>>

13位ISBN编号：9787802502666

10位ISBN编号：7802502667

出版时间：2009-8

出版时间：中国言实出版社

作者：张辉，田野 编译

页数：297

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>

<<拿破仑·希尔给年轻商人的忠告>>

内容概要

本书编译者张辉是资深的图书策划人，田野女士更是才华横溢的才女作家，二人倾力合作，从拿破仑·希尔八卷本的《成功规律》中编译出了这本内容充实的‘给年轻商人的忠告’。

针对立志创业或创业不久的年轻人，采用经典案例与精辟论点相结合的写法，把拿破仑·希尔有关年轻人如何成功的论述展现在广大读者面前。

本书语言流畅，笔法生动，针对性和使用性强，为年轻商人的创业生活注入更多成功的因素。

<<拿破仑·希尔给年轻商人的忠告>>

作者简介

拿破仑·希尔 1883年10月26日，拿破仑·希尔出生于美国弗吉尼亚的一个贫寒之家，当他还是小孩的时候。

继母就激励他去追求成为一个大人物，做出伟大的成就。

这样的教育使他从小就坚信自己会成为一个成功者。

长大以后，他从没有动摇过自己的信念。

18岁时。

他正上大学，并为一家杂志社工作，有幸被派往采访钢铁大王、人际关系学家安德鲁·卡耐基。

卡耐基不愧为导师。

他报块发现了希尔身上的创造性，建议他从事美国成功人士的研究工作，并利用私谊写信给美国政界、工商界、科学界、金融界等取得卓越成绩的高层人士，介绍希尔与他们认识。

在以后的20年间，已经获得博士学位的拿破仑·希尔访问了包括福特、罗福斯、洛克菲勒、爱迪生、贝尔在内的504名当时最成功的人士。

并进行了深入的研究，完成了划时代意义的八卷本《成功规律》，激励了千百万人去获得财富，最终成为卓越的成功者。

<<拿破仑·希尔给年轻商人的忠告>>

书籍目录

一、树立长期而具体的目标 有目标才会有成功 1 设定目标是成功的开始 2 将来的成就最重要 3 目标是构筑成功的砖石 目标一定要明确具体 如何设定目标 1 确定你的目标及起跑线 2 把目标清楚地表述出来 3 把整体目标分解成一个个易记的目标 4 朝着目标行动起来 5 定期评估计划执行情况 6 庆祝已取得的成就 宝贵的个人成功计划 1 价值连城的个人成功计划 2 列出你的计划 化目标为现实的步骤 1 你要在心里, 确定希望拥有的具体数字 2 坚强的决心可以创造奇迹 3 30天的改善计划二、勇于创新是一条商场胜律 创新必胜保守必败 1 什么是创新 2 创新的特点 3 创新的意义 4 创新的需要 5 创新必胜, 保守必败 创新不畏艰难险阻 1 面对大自然 2 面对人类的责难 如何发展创新思维三、崇尚金钱也是一种崇高的信念 金钱不是万恶之源 1 金钱好吗 2 崇尚金钱是一种优良品质 3 金钱可以给自己和他人带来幸福 4 金钱使你更自信 5 金钱使你更充分地表现自我 养成储蓄的习惯 1 养成存钱的习惯 2 债务使人变成奴隶 3 只有储蓄才能有备无患 4 存款增加成功的机会 5 经济独立才有真自由 金钱可以生产金钱 1 借用他人的资金 2 警告——借用他人资金要注意周期 3 失去的数字 4 借钱之道 成功者应有的赚钱素质 1 赚钱者应具有素质 2 不要用金钱衡量成功的商人四、有多大自制力就有多大财力 自制的力量 1 自制是一种最难得的美德 2 先控制自己才能控制别人 3 有自制力才能抓住成功的机会 4 你付出的终会回到你身上 5 培养自制的七个步骤 自我意识 1 自我意识——寻找自身的成就定位 2 如何获取和驾驭自我意识 3 提高自我意识的诀窍 控制情绪创造新境界 1 生活中常见的非理性因素 自我激励 1 用神妙的成分去激励自己和他人 2 激励人的十种基本动机 3 消极的情绪好吗 4 你怎样控制情绪和感情呢 5 只要应用成功公式, 你终会取得成功 6 制订一个行动公式 7 要找到适合于你的工作 8 七人得救 9 自我激励的黄金步骤 激励他人 1 一位继母是怎样激励她的孩子的 2 书信可以把生活改变得更好 3 用种种方法进行激励 4 如果你知道什么能激励一个人, 你就能激励他 5 怎样激励别人 6 用富兰克林的方法去行动 7 要热情就要行动热情五、失败未必是成功之母 成功从失败中来 1 失败与挫折的区别 2 前几个转折点 3 第四个转折点 4 第五个转折点 5 第六个转折点 6 第七个转折点 7 理想高于金钱 8 从失败学到的经验更珍贵 失败心理诊所 1 失败未必是成功之母 2 不要以为只要优秀者能成功 3 不重视宣传较难成功 4 不要以为奸滑可以成功 如何反败为胜 1 成功是一连串的奋斗 2 毅力要与行动结合 正确对待失败 1 记取教训, 改善求进 2 只有放弃才是真正的失败 3 毅力可以克服障碍 4 做自己的对手, 战胜自己 5 勇气使人立于不败之地 6 建立长久的信心 7 不要在心里制造失败六、从小到老要永葆一颗进取之心 进取心是成功的要素 1 有无进取心大不一样 2 学习不为报酬而工作 3 人们会追随积极进取的人 要有敬业精神 1 找出你喜爱的工作 2 要做得多过报酬 3 不计报酬反而报酬更多 4 失中有得 不要让不满埋葬自己 1 卡耐基总是朝着前面走去 2 要爬最高的梯子就不要回头 3 先把眼前的事做好 4 你要结交那些从不满足的人为友 接受批评是最好的借鉴 1 把别人对你的嘲笑视为称赞 2 美国销售始祖司退里成功的秘诀 3 成功者不怕遭人戏弄 坚持好问的态度 1 心智的门前有个哨兵 2 从发问获得成功 七、身心健康是走向成功的基石 克服异常心理和变态心理 1 人格障碍 2 基本特征 消除心理压力 1 什么是压力 2 压力管理学 要有一个健康的身体 1 健全的心灵, 来自健康的身体 2 如何锻炼身体 3 现在是给你的电池再充电的时候吗 4 积极的心态要求良好的能量水平 5 维生素为健康的身体和心理所必需 相信你自己能够健康长寿 1 PMA帮助你健康长寿 2 金钱不能买到健康、长寿以及尊敬 3 无知的代价就是犯罪、疾病和死亡 4 不要饮酒过度 5 不要猜疑你的健康 6 不垂驱车为自己送葬 正确的饮食有利于身体健康 健全的心理有助于健康的身体 1 健全的心理有利于身体健康 2 幽默使人既健康又幸福 3 快乐使人健康长寿附录 本书精彩箴言集萃

<<拿破仑·希尔给年轻商人的忠告>>

章节摘录

一、树立长期而具体的目标 有目标才会有成功 1 设定目标是成功的开始 据美国劳工部统计，每一百个美国人当中，只有三个人能在六十五岁时，可以获得经济上某种程度的无忧无虑。

每一百个六十五岁（或以上）的美国人当中，九十七个人一定要依赖他们每个月的社会保险支票才能生存。

这是不是表示美国的梦想已经破裂了？

世界经济情况对美国的生活确实有影响。

在不景气时期，以及人工刺激经济复苏的阶段内，美国人民的生活是很艰苦的。

不过，另有一些主观因素，拿破仑·希尔认为它们与环境因素同等重要。

每一百个从事高薪职业——例如律师、医生的美国人当中，只有五个人活到六十五岁时，不必依赖社会保险金。

你听到这项统计数字之后，是否大吃一惊呢？

不管人们在他们最具生命力的年龄中获得怎样的收入，但是只有如此少数的个人能达到可观的经济成就。

大多数人都幻想他们的生命是永恒不朽的。

他们浪费金钱，时间以及精力，从事所谓的“消除紧张情绪”的活动，而不是去从事“达成目标”的活动。

大多数人每周辛勤工作，赚够了钱，在周末把它们全部花掉。

大多数人希望命运之风把他们吹进某个富裕又神秘的港口。

他们盼望在遥远未来的“某一天”退休，在“某地”一个美丽的小岛上过着无忧无虑的生活。

倘若问他们将如何达到这个目标。

他们回答说，一定会有“某种”方法的。

如此多的人无法达成他们的理想其原因在于：他们从来没有真正定下生活的目标。

拿破仑·希尔告诉我们，有了目标才会成功。

目标是对于所期望成就的事业的真正决心。

目标比幻想好得多，因为它可以实现。

没有目标，不可能发生任何事情，也不可能采取任何步骤。

如果个人没有目标，就只能在人生的旅途上徘徊，永远到不了任何地方。

正如空气对于生命一样，目标对于成功也有绝对的必要。

如果没有空气，没有人能够生存；如果没有目标，没有任何人能够成功。

所以对你想去的地方先要有个清楚的范围才好。

马亨芮先生能够从周薪25美元的工作，迅速升至副董事长的职位，不久后又升任优良幽默公司的董事长，是因为他有目标随时鞭策自己的缘故。

他对目标的解释是：“你过去或现在的情况并不重要，将来想要获得什么成就才最重要。

” 2将来的成就最重要 出色的企业或组织都有10年至15年的长期目标。

经理人时常反问自己：“我们希望公司在10年后是什么样呢？”

”然后根据这个来规划应作的各项努力。

新的工厂并不是为了适合今天的需求，而是要满足5年、10年以后的需求。

各研究部门也是在针对10年或10年以后的产品进行研究。

人人都可以从生意中学到一课，那就是：我们也应该计划10年以后的事。

如果你希望10年以后你变成怎样，现在就必须变成怎样，这是一种很严肃的想法。

就像没有计划的生意将会变质（如果还能存在的话），没有生活目标的人也会变成另一个人。

因为有了目标，我们根本无法成长。

现在来谈谈为什么必须有目标才能成功。

曾经，有一个年轻人（暂且称他F先生）由于职业发生问题跑来找拿破仑·希尔，这位F先生举止

<<拿破仑·希尔给年轻商人的忠告>>

大方，聪明，未婚，大学毕业已经4年。

他们先谈年轻人目前的工作、受过的教育、背景和对事情的态度，然后拿破仑·希尔对年轻人说：“你找我帮你换工作，你喜欢哪一种工作呢？”

“喔！”

F先生说：“那就是我找你的目的，我真的不知道想要做什么？”

“这个问题很普遍。”

替他介绍几个老板面谈，对他没有什么帮助。

因为误打误撞的求职法很不聪明。

由于他至少有几十种职业可选择，选出合适职业的机会却并不大。

拿破仑·希尔希望他明白，找一项职业以前，一定要先深入了解那一行才行。

所以拿破仑·希尔说：“让我们从这个角度来看你的计划，10年以后你希望怎样呢？”

F先生沉思了一下，最后说：“好！”

我希望我的工作和别人一样，待遇很优厚，并且买一栋好房子。

当然，我还没深入考虑过这个问题呢。”

拿破仑·希尔对F先生说这是很自然的现象。

他继续解释：“你现在的位置仿佛是跑到航空公司里说‘给我一张机票’一样”。

除非你说出你的目的地，否则人家无法卖给你。

所以拿破仑·希尔又对他说：“除非我知道你的目标，否则无法帮你找到工作。

只有你自己才知道你的目的地。”

这使F先生不能不仔细考虑。

接着他们又讨论各种职业目标，谈了两小时。

拿破仑·希尔相信他已经学到最重要的一课：出发以前，要有目标。

像那些进步的公司那样，自己要有计划。

从某个角度来看，人也是一种商业单位。

你的才干就是你的产品，你必须发展自己的特殊产品，以换取最高的价值。

下面有两种很有效的步骤可以帮你做到这一点。

第一，把你的理想分成工作、家庭与社交三种。

这样可以避免冲突，帮你正视未来的全貌。

第二，针对下面的问题找到自己的答案。

我想完成哪些事？

想要成为怎样的人？

哪些东西才能使我满足？

用下面的10年长期计划可以帮你回答以上问题。

10年以后的工作方面：我想到哪一种收入水准？

我想要寻求哪一种程度的责任？

我想要拥有多大的权力？

我希望从工作中获得多大的威望？

10年以后的家庭方面：我希望我的家庭达到哪一种生活水准？

我想要住进哪一类房子？

我喜欢哪一种旅游活动？

我希望如何抚养我的小孩？

10年以后的社交方面：我想拥有哪种朋友呢？

我想参加哪种社团呢？

我希望取得哪些社区的领导职位呢？

我希望参加哪些社会活动呢？

拿破仑·希尔的儿子坚持替一只小狗“花生”盖一间狗屋，这只小狗是一只活泼聪明的混血小狗，又是他的开心果。

<<拿破仑·希尔给年轻商人的忠告>>

拿破仑·希尔终于答应了，于是立刻动手。

由于他们爷俩的手艺太差，成绩很糟糕。

狗屋盖好不久，有一个朋友来访，忍不住问拿破仑·希尔：“树林里那个怪物是什么啊？不是狗屋吧？”

”拿破仑·希尔说：“正是一间狗屋。

”朋友指出一些毛病，又说：“你为什么不事先计划一下呢？”

如今盖狗屋都要照着蓝图来做的。

”在你计划你的未来时，也要这么做，不要害怕蓝图。

现代的人是用幻想的大小来衡量一个人的。

一个人的成就多少比他原先的理想要小一点，所以计划你的未来时，眼光要远大才好。

下面是拿破仑·希尔教过的一个学员的部分计划，当他如何计划他的住宅时候，他就好像已经看到了将来的模样。

“我希望有一栋乡下别墅，房屋是白色圆柱所构成的两层楼建筑。

四周的土地用篱笆围起来，说不定还有一、两个鱼池，因为我们夫妇俩都喜欢钓鱼。

房子后面还要盖个都贝尔曼式的狗屋。

我还要有一条长长、弯曲的车道，两边树木林立。

“但是一间房屋不见得是一个可爱的家。

为了使我们的房子不仅是个可以吃、住的地方，我还要尽量做些值得做的事，当然绝对不会背弃我们的信仰，一开始就要尽量参加教会活动。

“10年以后，我会有足够的金钱与能力供全家坐船环游世界，这一定要在孩子结婚独立以前早日实现。

如果没有时间的话，就分成4、5次作短期旅行，每年到不同的地区游览。

当然，这些要看我的工作是不是很成功才能决定，所以要实现这些计划的话，必须加倍努力才行。

”这个计划是5年以前写的。

这位学员当时有两家小型的“一角专卖店”，现在他已经有了5家，而且已经买下17英亩的土地准备盖别墅。

他的确是在逐步实现他的目标。

你的工作、家庭与社交三方面是紧密相连的，每一方面都跟其他有关，但是影响最大的是你的工作。

我们家庭的生活水准，我们在社交中的名望，大部分是以我们的工作表现决定的。

麦金塞管理研究基金会曾经做了一次大规模的研究。

希望找出杰出主管需要的工作条件。

他们针对工商业、政府机关、科学工程以及宗教艺术的领导人物进行答卷调查。

经过印证，终于了解主管最重要的条件就是“渴望进步的需求”。

瓦那梅克先生曾忠告我们，一个人除非对他的工作怀有迫切要求进步的愿望，乐意去做，否则做不出什么大事。

妥善运用你“渴望进步的需求”，往往会产生惊人的力量。

拿破仑·希尔想起了跟一个经常在大学报纸上发表作品的学生的谈话，学生的天分很高，有从事新闻事业的潜力。

毕业前拿破仑·希尔问他：“丹先生，毕业以后打算做什么？”

准备搞新闻工作吗？”

”丹先生抬头看了他一眼说：“才怪呢！”

我非常喜欢写作和报道新闻，而且也发表过一些作品，可是新闻工作尽报道些零零碎碎的消息，我懒得去做。

”

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>