

《成功学大师拿破仑 希尔优选集（全套包括：《思考致富》《如何在人生中推销自己》《思考致富：每日皆奇迹》）》

书籍信息

版次：1
页数：全三册
字数：
印刷时间：2013年03月01日
开本：16开
纸张：胶版纸
包装：平装
是否套装：否
国际标准书号ISBN：23181439

编辑推荐

拿破仑·希尔成功经典，21世纪注释典藏版，拿破仑·希尔基金会权威修订，2008年**授权，遍访500多位政治、工商、科学和金融领域的*成功人士，用一生打造而成的经典之作。畅销世界70年，销量超过6000万册，百万富翁的创造者教你快速致富的13个步骤。1929年美国大崩溃后，唤醒数千万人沉睡的信心与活力的经典之作。百万富翁的创造者——拿破仑·希尔教你大师级的推销艺术。你想获得理想的工作吗？你想赢得支持和帮助吗？你想拥有**推销员的素质吗？你想拥有成功和完美的人生吗？在竞争异常激烈的现代社会中，要想脱颖而出，实现自己的目标，你必须学会把自己推销出去。你必须会推销你的产品、服务、理念、能力、专长和你自己。任何人的一生都可以视做一次长期的、不间断的推销。成功地推销自己，是人生中最*重要的学问。

内容简介

《思考致富》这部伟大的著作，曾指引许多耳熟能详的知名人物走上成功之旅，诸如美国总统罗斯福、发明家爱迪生、企业家洛克菲勒，都从中获益匪浅。还有更多的平凡人因此积累了财富：有的人走出了彷徨和挫折，有的人找到了理想和方向，有的人实现了家庭的和谐，有的人获得了商业伙伴的支持，许许多多的人实现了人生的梦想。寻找书中获取财富的秘诀是一次独特的阅读体验，如果你准备让这些秘诀为你所用，那么在字里行间你都会找到它，这些秘诀将带给你无穷的惊喜、激励、启迪和力量。《如何在人生中推销自己》每个人都在推销自己。无论你是谁，或从事什么职业，每当遇见一个人、向他人解释、和人通电话或表达自己的观点时，你就在推销最宝贵的财富——你自己。如果你要找工作，你就要推销自己的能力以得到雇用。之后，你仍需继续推销自己来保住工作。老师要推销自己的课程，政客要推销自己去赢得职位，酒店公关要推销自己的服务，销售人员要推销自己的产品，律师向法官推销自己的案件和证据。一个人劝服另一个人同自己合作的任何形式的努力都可称做推销。如果你不能让别人同你合作，来为自己创造机会，那么你所受的教育、你的能力或才智就很难得到发挥。要创造机会，你必须会推销你的产品、服务、理念、能力、专长和你自己。无论你本身就从事推销职业，还是想推销自己的个性，从本书中都可以学到拿破仑经典推销课程的宝贵经验，掌握大师级的推销技巧。《思考致富——每日皆奇迹》《思考致富》这部伟大的著作，曾指引许多耳熟能详的知名人物走上成功之旅，诸如美国总统罗斯福、发明家爱迪生、企业家洛克菲勒，都从中获益匪浅。还有更多的平凡人因此积累了财富：有的人走出了彷徨和挫折，有的人找到了理想和方向，有的人实现了家庭的和谐，有的人获得了商业伙伴的支持，许许多多的人实现了人生的梦想。本书不仅采撷了拿破仑·希尔毕生思想的精华，更是一本实践手册，准确地告诉读者该如何把“成功之道”转化为行动，就好像

世界上最智慧、最富有激情的励志大师与你身处一室，向你提供历久弥新的宝贵建议。寻找书中获取财富的秘诀是一次独特的阅读体验，如果你准备让这些秘诀为你所用，那么在字里行间你都会找到它，这些秘诀将带给你无穷的惊喜、激励、启迪和力量

[显示全部信息](#)

作者简介

拿破仑·希尔（1883-1969），世界上最伟大的成功励志大师，他创建的成功哲学和十七项成功原则，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，第一次世界大战爆发时，威尔逊总统用他的励志秘诀

目录

《思考致富》

第1章 成功密钥

第2章 心想事成

第3章 欲望

第4章 相信自己

第5章 自我暗示

第6章 专业知识

第7章 想象力

第8章 周密计划

第9章 决策

第10章 毅力

第11章 智囊团的力量

第12章 性征

第13章 潜意识

《如何在人生中推销自己》第1章 每个人都在推销第2章 个性的力量第3章 自我暗示第4章 明确的目标第5章 智囊团法则第6章 个性和性格第7章 热情和自制第8章 想象力第9章 自信第10章 进取心和领导才能第11章 持之以恒第12章 推销的秘诀译者后记

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)