

《经典励志文丛》

THE LAW OF  
SUCCESS  
IN  
SIXTEEN  
LESSONS

# 成功法则

全 书



拿破仑·希尔 著

王勇 编译

人生的 16 堂必修课  
一部系统的成功哲学



华龄出版社

《经典励志文丛》

THE LAW OF  
SUCCESS  
IN  
SIXTEEN  
LESSONS

# 成功法则

全 书



拿破仑·希尔 著

王勇 编译



华龄出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

成功法则全书/(美)希尔著;王勇编译. —北京:华龄出版社,  
2006.10

(经典励志文丛)

ISBN 7-80178-356-5

I. 成... II. ①希... ②王... III. 成功心理学—通俗读物  
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 127384 号

书 名:成功法则全书  
著 者:(美)希尔  
编 译:王 勇

---

责任编辑:闫 丽

封面设计:长虹工作室

出版发行:华龄出版社

(北京西城区鼓楼西大街 41 号 邮编:100009)

印 刷:北京市通州富达印刷厂

版 次:2006 年 11 月第 1 版

2006 年 11 月第 1 次印刷

开 本:975×650 1/16

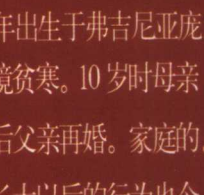
印 张:20

字 数:288 千字

---

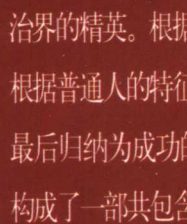
书 号:ISBN 7-80178-356-5/G·85

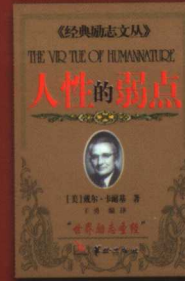
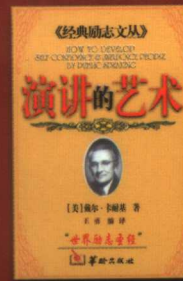
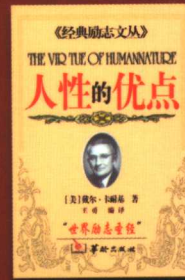
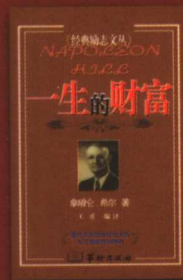
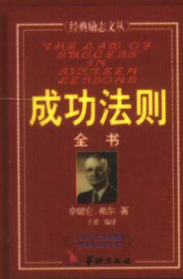
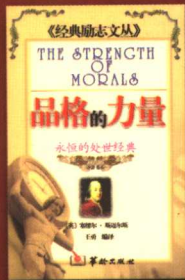
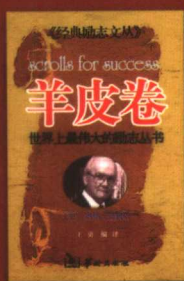
定 价:350.00 元(全十册)



拿破仑·希尔于1883年出生于弗吉尼亚庞德河畔的一个独间小木屋，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。

一部系统的成功哲学 人生的16堂必修课 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，构成了一部共包含16讲的成功哲学。







## 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秘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导师，他拿出了大量的时间与希尔讨论“成功学”。卡内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，给他人和后来的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。

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项成功原则。

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。”

曼狄诺是这样看对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、享受丰盛人生的大学问”。

大发明家爱迪生曾经写信给希尔：“我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！



## 目 录

第一章	确立明确的目标	1
第二章	拥有吸引人的个性	19
第三章	培养积极的心态	34
第四章	让热忱充满内心	54
第五章	培养个人进取心	75
第六章	让自己信心十足	86
第七章	培养创造力	104
第八章	专注地做事	113
第九章	发扬团队合作精神	125
第十章	培养自制能力	136
第十一章	拥有正确思考的能力	149
第十二章	多付出一些	161
第十三章	从逆境中寻求经验	169
第十四章	合理安排时间和金钱	185
第十五章	保持身心健康	198
第十六章	培养领导才能	209
第十七章	养成良好的习惯	223
第十八章	感受心灵涤荡	232
第十九章	命运握在自己的手里	246



第二十章 人人都有失败 .....	252
第二十一章 迷醉情感吧台 .....	269
第二十二章 不断超越自我 .....	285
第二十三章 聆听社交课堂 .....	300

## 第一章 确立明确的目标

一个人要想成功,首先就要设定自己的人生目标。没有目标,就无法做好任何一件事情,因此,当你在开始踏上成功之路以前,应向自己提出一个问题,那就是,你的目标究竟是什么?

美国著名思想家爱迪生说过:“一种思想所产生的力量,可以超过一个世纪的所有人、动物和发动机所产生的力量。”由此可见,树立一种明确目标的思想是多么重要。

有生命就有希望,有希望就有梦想,有梦想就有理想,有理想就有目标,有目标就有行动,有行动就有成就。

为何人们不设定目标呢研究指出有三个主要原因:

**第一,不知道目标的重要性。**

**第二,不知道设定目标的方法。**

**第三,自信心不足,害怕别人知道自己达不到目标。**

一个人只有设立了明确的目标,才能更好地发挥自己的最大潜力、想像力和热情。而这些都是成功必不可少的因素,所以,在做任何一件事之前,一定要制定一份周全的目标。

一个人设定目标时,最重要的并非“如何”实现这个目标,而是“为何”要设定这个目标,“为何”比“如何”更重要。

**步骤一:列出实现目标的理由。**

成功者在设定目标的同时,也会找出设定这些目标的理由来说服自己。当他十分清楚地知道实现目标的好处以及不实现目标的坏处时,便会马上设下时限来规范自己。

**步骤二:设下时限。**

一般人如果没有时限来集中注意力的话,很难检查出自己



在不同时间段到底做到什么程度。因此,当明确知道目标之后,便要设下明确的实行时限。

**步骤三:列出实现目标所需的条件。**

若不知实现该目标所需的条件,如何去进行则会模糊。比如你想进哈佛大学就读,却不知哈佛大学的录取标准,则进入哈佛必定有困难,如果明确知道它的录取标准,则更能按部就班地达到它所要求的标准。

**步骤四:自问“假如要实现目标,我自己必须变成什么样的人?”并在纸上列下来。**

很多人想成功,却不清楚成功者所具备的条件。我通常列出成功者所需具备的26项条件,让自己知道该往哪个方向迈进,怎样成为成功的人。

**步骤五:列出目前不能实现目标的所有原因,从难到易,列其困难度,自问“马上用什么办法来解决那些问题”,并逐项写下。**

有了解答之后,这些解答通常就是立即可以采取的行动,并且十分明确。

**步骤六:下定承诺,直到实现目标为止,否则决不放弃。**

许多人只是对目标“有兴趣”,但并未决定一定要实现目标,因此当然无法实现。“有兴趣”不会让你成功,“决定成功”才能让你成功。

**步骤七:设下时间表,从实现目标的最终期限倒推至现在。**

例如,你决定三年之内当上经理,则列出两年内要做到的程度,今年内要做到的程度,每个月要做到的程度及每天该做的事是什么。

**步骤八:马上采取行动,现在开始。**

**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。你需要拟定每天的工作计划。

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，你就能够在一两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、概念以及想像。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。

你越是牢记目标，越去思考如何达成目标，越去想像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。

