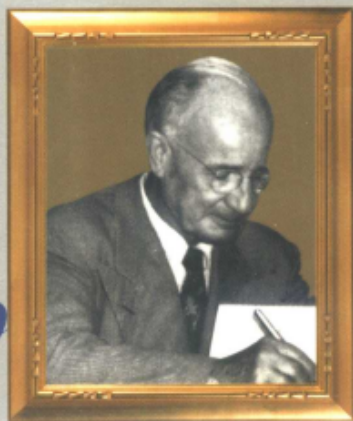


激励千百万人去获得幸福的名著

NAPLEON HILL

The complete book of succeed law



Nap

Hill

# 拿破仑·希尔 成功学全书

【美】拿破仑·希尔 / 原著

伍心铭 / 主编

谁能使我们倾倒，谁就是强大的；谁把我们举起来，谁就是神圣的；谁让我们冥思苦想，谁就是深刻的。

——拿破仑·希尔

珍藏版

光明日报出版社



把握财运、铸造富豪的励志教程

# 拿破仑·希尔 成功学全书

## NAPLEON HILL

The complete book of succeed law

拿破仑·希尔成功学著作的出版是 20 世纪美国重大事件之一。该书荣登世界畅销书排行榜，26 种文字 34 个国家出版，畅销 2000 万册。“希尔基金会”是美国政商两界顶尖人物的“进修学院”，希尔则被称为“百万富翁的创造者”。

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。

ISBN 7-900007-92-X



9 787900 007926 >

G·13 定价：39.80 元



配套手册 随盘赠阅

激励千百万人去获得幸福的名著

# 拿破仑·希尔 成功学全书



谁能使我们倾倒，谁就是强大的；谁把我们举起来，谁就是神圣的；谁让我们冥思苦想，谁就是深刻的。

——拿破仑·希尔

光明日报出版社

责任编辑：曹 杨

平面设计：彩奇风

## 拿破仑·希尔成功学全书

拿破仑·希尔/原著 伍心铭/主编

---

出版：光明日报出版社

地址：北京永安路 106 号

电话：63082425 邮政编码：100050

发行：光明日报出版社

制作：北京春城教育出版物研究中心

复制：华韵影视光盘有限责任公司

配套手册：16 开 34 印张

日 期：2002 年 11 月

标准版号：ISBN 7-900007-92-X/G·13

定价（CD + 配套手册）：39.80 元

**配套手册 随盘赠阅**

# 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。他一波三折、大起大落、数度辉煌的人生经历和他的成功学，激励、鼓舞了并一直激励和鼓舞着无数的追随者。

拿破仑·希尔是名扬全球的成功学大师，1883年10月26日，他出生在美国弗吉尼亚州的偏僻小镇的一个贫困家庭。他从小就生性顽劣，不甘寂寞，抱着一股强烈的成功热望走出大山，开始了他艰难而曲折的人生之旅。

他不断地追寻各种可以提升自我的成功之道，从事过煤矿经理、律师、商业记者、推销员、合伙人等各种职业。但使他费尽周折矢志不渝，最终达致成功的伟大事业，是戴尔·卡耐基交给他的一项艰巨的任务——用20年甚至更长时间探索伟大人物的“成功之道”。他先后访问了500多位成功者，其中有卡耐基、福特、罗斯福、爱迪生、贝尔、洛克菲勒等。他从这些成功者身上汲取了人生的成功奥秘。他完成了朋友的重托，也领略了自己的成功与辉煌。因此，在整整20年后，他完成了具有划时代意义的《成功规律》。

这部书后来成为激励千百万人获得幸福的教科书。同时希尔也成为美国社会享有盛誉的学者。

拿破仑·希尔的一生，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。后来，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，读者超过2000万。

他与人合著的《人人都能成功》一书又为希尔赢得了极大的荣誉和尊敬。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条定律涵盖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。希尔还创立了“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·希尔是20世纪活得最为轰轰烈烈的一个人，他的成功既不

成功



法则

同于政治家的威赫全球，也不同于实业家的富可敌国。他的成长成才同我们普通人最为接近。毫无疑问，他有成功的基本特质：自信、执着、百折不挠。但他又有比较突出的弱点：偏激、急躁、固执己见。然而他能不断地克服自己的弱点，最终获得成功，成为美国历史上一个铭刻人心的传奇人物。

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

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，就是帮助希尔完成了他的‘成功学’，这比我自己的财富更重要。他的成功学，是一门‘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，将会获得很大的教益。”

亲爱的读者，当你明了希尔的经历后，应该相信这部全面阐述 17 条定律的《拿破仑·希尔成功学全书》会给你的人生带来什么吧？

这是一部调节人的感情、思想和行为习惯的宝典。

这是一套教你力争上游，最大程度开发自己的潜能，从而使你达到人生目标的有效的科学操作术。

“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！



# 海外评论摘录

我想从我的经验谈起。多年前，由于我自己的愚昧无知和累累错误，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。

——奥格·曼狄诺（《世界上最伟大的推销员》作者）

当你正在经受困苦时，这也许是老天对你的一种考验，因为他要交给你重任！

——美国前总统尼克松

如果我在 50 年前就学到这 17 项法则，可能只需要一半时间就取得目前的成就！

——轮船大王罗伯特·达拉

我一生的最大成就之一，就是帮助希尔完成了他的“成功学”，这比我的财富更重要。他的成功学，是一门“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。

——戴尔·卡耐基（世界著名人际关系学家）

我感谢您花了这么长的时间完成“成功学”……这是一个健全的哲学，追随您学习的人，一定会获得很大的效益。

——托马斯·爱迪生（世界著名发明家）

成功主要取决于一个人的意志和条件。意志坚强的人可以创造条件，寻找机遇；而意志薄弱者虽有良好条件，却未能利用，故而不能成功。

——史蒂芬·柯维（《高效人的七个习惯》作者）

我带着极大的兴趣读完了这本书。我很希望能把这本书送到每一位青年人手中。

——查尔斯·韦恩（《纽约时报》记者）

.....

## 目 录

<b>第一章 目标明确</b> .....	( 1 )
第一节 目标是你成功的保证 .....	( 3 )
第二节 选择你明确的目标 .....	(12)
第三节 如何设定你的目标 .....	(17)
第四节 价值连城的个人成功计划 .....	(22)
第五节 把你的目标化为现实的步骤 .....	(25)
<b>第二章 心态积极——PMA 黄金定律</b> .....	(31)
第一节 PMA 黄金定律 .....	(33)
第二节 认识你的隐形护身符 .....	(35)
第三节 你是对的，则世界就是对的 .....	(38)
第四节 心态决定你的成败 .....	(40)
第五节 如何培养你的积极心态 .....	(43)
<b>第三章 多付出一些</b> .....	(53)
第一节 寻找另一点东西 .....	(55)
第二节 抓住、把握机会为上 .....	(56)
第三节 见缝插针 .....	(62)
第四节 不打无准备之仗 .....	(66)
第五节 你应该现在就去做 .....	(71)
<b>第四章 正确的思考方法</b> .....	(85)
第一节 培养你正确的思考方法 .....	(87)
第二节 你能想到第几步 .....	(95)
第三节 发挥你的想像力 .....	(101)
第四节 充分挖掘你的潜能 .....	(110)





第五节	伟大的潜意识 .....	(118)
第六节	积极的心理暗示 .....	(121)
<b>第五章</b>	<b>高度的自制力 .....</b>	<b>(129)</b>
第一节	自制的巨大力量 .....	(131)
第二节	自我意识 .....	(137)
第三节	控制自己的情绪, 创造新的境界 .....	(146)
第四节	自我激励 .....	(156)
第五节	激励他人的秘密 .....	(164)
<b>第六章</b>	<b>培养领导才能 .....</b>	<b>(173)</b>
第一节	什么是领导才能 .....	(175)
第二节	领导人物的主要特征 .....	(175)
第三节	领导原则 .....	(183)
第四节	如何培养领导能力 .....	(189)
<b>第七章</b>	<b>建立坚定的自信心 .....</b>	<b>(197)</b>
第一节	要有成功的信念 .....	(199)
第二节	自信可以克服厄难 .....	(200)
第三节	恐惧是意志的地牢 .....	(202)
第四节	自卑是自信的绊脚石 .....	(205)
第五节	如何建立自信 .....	(208)
<b>第八章</b>	<b>迷人的个性 .....</b>	<b>(219)</b>
第一节	迷人的个性 .....	(221)
第二节	做个会说话的人 .....	(225)
第三节	笑的魅力 .....	(237)
第四节	别吝惜自己的同情 .....	(244)
第五节	认错的艺术 .....	(246)
<b>第九章</b>	<b>永葆进取心 .....</b>	<b>(253)</b>
第一节	进取心是成功的要素 .....	(255)
第二节	要有敬业精神 .....	(258)
第三节	不要让不满埋葬自己 .....	(262)
第四节	接受批评是最好的借鉴 .....	(267)
第五节	坚持好问的态度 .....	(271)



<b>第十章 充满热忱</b> .....	(275)
第一节 热忱是一种重要的力量 .....	(277)
第二节 热忱——内心的神 .....	(285)
第三节 永远有颗热忱之心 .....	(289)
<b>第十一章 专心致志</b> .....	(297)
第一节 专注——成功的神奇之钥 .....	(299)
第二节 选择使头脑冷静下来 .....	(305)
第三节 学会专注 .....	(312)
<b>第十二章 富有合作精神</b> .....	(315)
第一节 合作就是力量 .....	(317)
第二节 集思广益的合作原则 .....	(322)
第三节 如何获得合作 .....	(328)
<b>第十三章 正确对待失败</b> .....	(343)
第一节 失败是成功之母 .....	(345)
第二节 失败心理诊所 .....	(350)
第三节 如何反败为胜 .....	(354)
第四节 正确对待失败 .....	(359)
<b>第十四章 妥善安排你的时间</b> .....	(367)
第一节 惜时如金 .....	(369)
第二节 善于利用闲暇时间 .....	(372)
第三节 合理地安排时间 .....	(373)
第四节 不要浪费时间 .....	(384)
第五节 不要让别人浪费你的时间 .....	(396)
第六节 找出隐藏的时间 .....	(402)
<b>第十五章 妥善安排你的金钱</b> .....	(409)
第一节 金钱不是万恶之源 .....	(411)
第二节 养成储蓄的习惯 .....	(418)
第三节 他山之石，可以攻玉 .....	(422)
第四节 成功者赚钱应有的素质 .....	(440)



<b>第十六章 保持身心健康</b> .....	(447)
第一节 克服异常心理和变态心理 .....	(449)
第二节 消除心理压力 .....	(451)
第三节 要有一个健康的身体 .....	(454)
第四节 相信你自己能够健康长寿 .....	(460)
第五节 正确的饮食之道有利于身体健康 .....	(466)
第六节 健全的心理有助于健康的身体 .....	(468)
<b>第十七章 创新致胜</b> .....	(477)
第一节 创新必胜，保守必败 .....	(479)
第二节 创新不是艰难险阻 .....	(490)
第三节 如何发展创新思维 .....	(492)
<b>第十八章 养成良好的习惯</b> .....	(501)
第一节 好习惯和坏习惯都有巨大的力量 .....	(503)
第二节 要相信好习惯的报酬是成功 .....	(506)
第三节 养成良好的习惯 .....	(509)
<b>附录一：拿破仑·希尔的成功学训练（一）</b> .....	(519)
测验你的成功商数 .....	(519)
<b>附录二：拿破仑·希尔的成功学训练（二）</b> .....	(525)
获得你自己的成功力量 .....	(525)



# 第一章

## 目标明确

没有空气，谁也不能够存活；没有目标，谁也不能够成功。





## 第一节 目标是你成功的保证

对于你来说，你的过去或现在是什么样并不重要，你将来想要获得什么成就才是最重要的。

只有对你的未来怀有远大的理想，否则你压根就不会做成什么大事，说不定还会一事无成。

### 一 目标是你成功的前提条件

据美国劳工部统计，每 100 个美国人当中，只有 3 个人能在 65 岁时在经济上获得某种程度的无忧无虑。每 100 个 65 岁（或以上）的美国人当中，97 个人只有依赖他们每个月的社会保险支票才能生存。

这听起来似乎有些耸人听闻，你不禁要问，堂堂的美国怎么会是这样的呢？

这是不是就意味着美国梦的破灭呢？这是否表示通货膨胀已失去了控制？是否表示石油输出国组织全面控制了美国的能源供应，因而引起世界性的经济不景气？

世界经济状况对美国的社会生活确实有影响。当世界经济不景气的时候，或者是当人工刺激经济还处在复苏阶段的时候，美国人的生活是有些不尽人意。

然而，拿破仑·希尔则认为，还有一些主观因素，它们和世界经济等大的环境因素同等重要。

美国劳工部资料也同样显示，每 100 个从事高薪职业——例如律师、医生——的美国人当中，只有 5 个人活到 65 岁时不必依赖社会保险金。

你听到这个统计数字后，是否会大吃一惊呢？

不管人们在自己最具生命力的年龄中获得多少收入，也只有如此少数几个人能获得可观的经济成就。

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“实现目标”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而又神秘的港口。

他们盼望着在未来的“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。

如果你问他们将如何达到这个目标，他们肯定会回答说，一定会有“某种”方法的吧。

成功



法则

但是，上面的数字却告诉我们，竟然有这样多的人无法实现他们的理想，那么他们失败的原因又在哪里呢？

拿破仑·希尔告诉我们，他们失败的根本原因就在于：他们从来没有真正定下生活的目标。

有了目标才会成功。

目标是你所期望的成就与事业的真正动力。

目标比幻想好得多，因为它是可以实现的。

你如果没有目标，对于你来说也就不可能发生任何事情，自然你也就不可能采取任何有步骤的行动。

如果你没有生活与事业的目标，你就只能在人生的旅途上徘徊，永远到不了理想的彼岸。

正如空气对于生命的存在必不可少一样，目标对于成功的达成也是必不可少的。

没有空气，谁也不能够存活；没有目标，谁也不能够成功。

所以，对于你想去的地方，你必须首先要有个清楚的范围或者目标才行。

如果说某位先生能从周薪 25 美元的工作职位上，迅速升至某个部门经理，不久后又升任公司的董事长，那必定是他有目标随时鞭策自己的缘故。

## 二 没有什么比将来的成就更重要

现在毕竟是现在，过去则早已成为过去，你的将来会是什么样的呢？有什么能比将来更重要的呢？

人们一般都知道，优秀的企业或组织都有 10 年至 15 年的长期目标。在这样的企业或组织中，其决策或管理层总是在反省自己：“我们希望公司在 10 年后是什么样的呢？”他们总是按照这样的想法来进行各项努力。对于他们来说，新的工厂并不是为了适应今天的需求，而是要满足 5 年、10 年以后的需要。各研究部门也是在针对 10 年或 10 年以后的产品进行研究和设计。

毫无疑问，你会从这样的企业规划与发展战略中得到某种成功的启示，那就是：你也应该计划 10 年以后的事情。

如果你希望 10 年以后变成怎样，那么现在你就必须变成怎样。

当然，对于你来说，这是一个很严肃的问题。

就像没有计划的生意做着做着就会走了样，没有了生活目标的人慢慢也会变成另一个人。因为没有了目标，我们根本无法成长。

那么，这一切都是怎么发生的呢？我们不妨还是用拿破仑·希尔的故事来说明。

有一位年轻人由于工作问题跑来找拿破仑·希尔，他举止大方，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、背景和对工作的态度，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？”

年轻人说：“那正是我找你的目的，我真的不知道想要干什么？”

这个问题涉及的面似乎是十分广泛。表面看来，不知道想要干什么，也就等于什么都可以干了，但事实却并非如此。

事实上，误打误撞的求职办法是很不聪明的。由于他似乎什么都可以干，那他至少就有几十种职业可选择，眼花缭乱、无所适从也就是十分自然的事情了。

切记，什么都行也就等于什么都不行；什么都能干也就是什么都不能干。

拿破仑·希尔要让年轻人明白，找一种职业以前，一定要先深入了解那一行才行。他是这样启发年轻人的：

他说：“让我们从这个角度来看你的计划，10年以后你希望怎样呢？”

年轻人沉思了一下，最后说：“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。”

“那是很自然的，”拿破仑·希尔继续解释，“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机票。

所以拿破仑·希尔又对他说：“除非我知道你的目标，否则无法帮你找工作。换言之，只有你自己才知道你的目的地。”

年轻人陷入了深深的沉思之中。

最后，拿破仑·希尔相信，年轻人已经学到了人生最重要的一课了，那就是：你出发以前，一定要有明确的目标。

正如那些发展势头良好的公司一样，我们每个人的生活与工作也都要有明确的计划与目标。

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，以便换取最高的价值。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、家庭与社交三类。这样可以避免冲突，帮你正视生活与工作的全貌。

第二，针对下面的问题找到自己的答案。你想完成哪些事？想要成为怎样的人？哪些东西才能使你满足？

你完全可以用下面的这些问题来回答上面的问题：

1. 10年以后的工作：

- (1) 你想要达到哪一种收入水平？
- (2) 你想要寻求哪一种程度的责任？
- (3) 你想要拥有多大的权力？
- (4) 你希望从工作中获得多大的威望？

成功



法则



## 2. 10年以后的家庭：

- (1) 你希望你的家庭达到哪一种生活水准？
- (2) 你想要住上哪一类房子？
- (3) 你喜欢哪一种旅游活动？
- (4) 你希望如何抚养你的小孩？

## 3. 10年以后的社交：

- (1) 你想拥有哪种朋友？
- (2) 你想参加哪种社团？
- (3) 你希望取得哪些社区的领导职位？
- (4) 你希望参加哪些社会活动？

拿破仑·希尔有一只名叫“花生”的混血小狗，它活泼、聪明、可爱，是他儿子的开心果。一次，拿破仑·希尔的儿子提出和他一起为“花生”盖一间狗屋，拿破仑·希尔答应了。于是，他们立刻动手，很快就把狗屋盖好了。但是，由于他们的手艺太差，狗屋盖得很糟糕。

狗屋盖好不久，有一位朋友来访，朋友忍不住问拿破仑·希尔：“树林里那个怪物是什么？难道是狗屋吗？”

拿破仑·希尔说：

“那正是一间狗屋。”

朋友随即指出了狗屋的一些毛病，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。”

不知你能从这个狗屋的故事中学到什么。其实，在计划你的未来时，不妨也为自己的未来画个蓝图，千万不要忽略这一步。

要知道，现代人是用幻想的大小为标准来衡量一个人的。

一般来说，一个人获得的成就要比他原先的理想小一点。所以你在计划你的未来时，眼光要远大才好。

拿破仑·希尔曾教过一位学员，他为自己制定了一个未来10年的工作与生活计划。

在这份计划中，你可以看出，当学员在如何计划住宅的时候，他就好像已经看到住宅将来的模样了。

在计划中，学员是这样幻想的——或许你能从中受到某些启示：

“我希望有一栋乡下别墅，房屋是白色圆柱构成的两层楼建筑。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。我还要有一条长长的、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，我还要尽量做些有价值的事，当然绝对不会背弃我们的信仰，尽量参加教会活动。

