

THE LAW 成功法则

OF SUCCESS

(美)拿破仑·希尔 著
王德忠 李甫 译

(三) 自我创造



拿破仑·希尔

基金会独家授权 大陆惟一正版引进

华艺出版社

成功法则

(三)

自 我 创 造

(美)拿破仑·希尔

拿破仑·希尔基金会 著

安·哈特利 比尔·哈特利 编

王德忠 李萌 译

The Law of Success

The Principles of Self-Creation

华艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功法则(三) 自我创造/(美)希尔著;王德忠,李萌译 . - 北京:华艺出版社,2005. 1

ISBN 7 - 80142 - 641 - X

I. 成… II. ①希…②王…③李… III. 成功心理学
IV. B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 140636 号

版权贸易合同登记号:图字 01 - 2005 - 0339

Copyright © 2003 by The Napoleon Hill Foundation. Authorized translation arranged by BEIJING READER' S CULTURAL & ARTS CO., LTD. from English language edition published by The Napoleon Hill Foundation. Chinese Simplified Translation Copyright © 2005 by PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY. All rights reserved.

本书中文简体字版专有翻译出版权由 Napoleon Hill Foundation 授权电子工业出版社与北京读书人文化艺术有限公司。由电子工业出版社与华艺出版社出版。

书 名:	成功法则(三) 自我创造
责任编辑:	陶乐 杨学会
出版发行:	华艺出版社
电 话:	010 - 82885151
社 址:	北京海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 10 层
邮 编:	100083
装帧设计:	古手书道
印刷装订:	北京顾园印刷有限责任公司
开 本:	889 × 1194 32 开
字 数:	175 千字
印 张:	8.25
版 次:	2005 年 1 月第一版第一次印刷
书 号:	ISBN 7 - 80142 - 641 - X/Z · 342
定 价:	22.00 元

华艺版图书,版权所有,侵权必究。

华艺版图书,印装错误可随时退换。



编者的话

《成功法则》所涵盖的主要法则是拿破仑·希尔个人成功哲学的基础。本书为最新修订版，第一次将十七条法则全部涵盖在内。本书共分四卷，每一卷主要阐述某一组特定的法则。

《成功法则》第一版面世时，共提出了十五条法则。后来，希尔逐渐认识到，原本作为第一版序言部分的“集体智慧”法则本身实际上就是一条独立的法则，于是在之后的版本中将成功法则增加到十六条。后来，他又发现了一条实际上总揽各条法则的重要法则，他将这条最新发现的法则称之为宇宙惯力法则。当他开始与克莱门特·斯通合作时，也曾将之称做普遍法则。

《成功法则》第三卷中探讨的四条法则及全书其他法则的发现始于1908年。当时，拿破仑·希尔接受了杂志社的一项采访任务，要为钢铁巨头、慈善家安德鲁·卡内基写一篇专访。在采访过程中，卡内基对这位年轻记者十分青睐，原定的简短采访变成了三天的长谈。最后，卡内基主动提出将拿破仑·希尔介绍给当时最成功的人士，使希尔从他们身上学到成功的秘密。卡内基的想法是，通过希尔的工作，总结出一



The Law of Success

成功法则（三）

套可被任何人运用的理论，帮助人们获得自己的成功，实现自己的理想。

在拿破仑·希尔完成这项任务的过程中，他所收集的材料和学到的经验成为了他生活中的明确目标。他撰写了成千上万篇文章和专访，创办了自己的杂志，编写了家庭学习课程，开办了培训中心，还成立了一所商学院。所有这些都是在他不断发展完善的哲学思想引导下进行的。他还进行了系列演讲，获得了广泛的知名度，成为成功学和个人发展课题上的出色演说家。在这些工作中，拿破仑·希尔不断地检验和修改自己的理论，直到归纳出一系列具体的原则，形成了安德鲁·卡内基早先预想的精辟哲学。

1928年，拿破仑·希尔根据这20年追索之旅中完成的采访调查和撰写的资料，终于总结整理出了《成功法则》第一版。当时，出版商没有将其作为单行本出版，而是印刷成一套八册，事实证明这是极其出色的营销理念。第一版八册书一经面世，就获得了惊人的成功。后来有些版本将所有的法则纳入同一册书，同样也取得了成功。多年来，至少有五个版本经授权修改或增加了部分内容，各个版本总共重印了50多次。

在编印最新修订版《成功法则》时，编者努力试图使希尔以一位还活在我们当中的现代作者形象出现，在文字内容的处理上也尽量把希尔当做一位还在世的作者。在遇到可能被当代语法家认为是过长的句子、过时的标点或其他文字形式时，我们都选择当代的用法。如果由于作者的语言过于独特或陈旧而可能造成文字晦涩或误导读者，或者可能被认为与现代思维不合拍时，我们就进行一些微小的调整。

更艰巨的问题是如何更新本书的内容。通过认真地分析原文，我们发现，更新内容不只是简单地用现代的类似案例更换希尔引用的例子。拿破仑·希尔引用的故事和例子与想要说明的观点或讨论的原则融为一体，难以分割，如果仅仅是为了获得现代性的名声而替换这些例子，完全于事无补。编者认为，最好的办法应是增加额外的案例，以证明成功法则到现在仍然具有生命力。这些额外的案例被插入书中适当的位置，以证明相关的法则作为成功法则理论的基础，不仅在1928年具有重要意义，在75年之后的2003年也仍然适用，而且至少在今后75年也将继续保持重要意义和适用性。

编者除了增加有益于读者的现代案例，还增加了编者按，以提供相关信息和历史背景，并适当地推荐一些对拿破仑·希尔理论的某些方面有所补益的著作。全书各卷中的所有编者按都印成与正文不同的字体和版式。

在准备编印最新修订版的过程中，编者得到了拿破仑·希尔基金会和拿破仑·希尔世界学习中心的大力帮助。由于他们的帮助，我们得以利用该书早先的版本和拿破仑·希尔撰写的其他书籍、材料，将其理论的最终发展悉数吸纳、收录于本书，将《成功法则》最完整的版本呈现给读者。

安·哈特利

——比尔·哈特利



作者致谢

本书是我在详细分析了 100 多位知名人士的人生奋斗历程后创作完成的，他们都曾在各自的事业领域中取得过非凡的成就。

在迄今为止 20 多年的时间里，我搜集、整理、校验并组编了本书所囊括的十七条成功法则。在这一创作过程当中，我得到了下列人士的鼎力支持，他们当中有的是直接为我提供了帮助，有的则是以个人的奋斗经历给了我无尽的启发，他们是：

亨利·福特(福特汽车公司创始人)

亨利·多尔蒂(总资产达 13 亿美元的企业家)

托马斯·爱迪生(发明家)

乔治·帕克(施乐 PARC 实验室创办人)

哈维·费尔斯通(美国轮胎制造大王)

约翰·洛克菲勒(美孚石油公司创始人)

鲁福斯·艾尔斯“将军”(弗吉尼亚法律界和商界的著名人物)



查尔斯·施瓦布(哈佛大学商学院院长)

埃尔伯特·加里“法官”(美国商业领导模式的构建者)

伍德罗·威尔逊(美国第 28 任总统)

威廉·塔夫脱(美国第 27 任总统)

达尔文·金斯利(1906—1930 年担任纽约人寿保险公司
总裁)

埃尔默·盖茨博士(美国著名律师)

小威廉·里格利(箭牌公司创始人)

约翰·戴维斯(20 世纪 20 年代华尔街著名律师)

A·拉斯克(20 世纪初期著名广告策划人)

E·法林(20 世纪初期世界上最大的服装商城的拥有者)

詹姆斯·希尔(美国铁路大王)

休·查默斯(查默斯汽车公司创始人)

爱德华·博克(20 世纪初美国《妇女家庭杂志》主编,著
名记者)

塞勒斯·柯蒂斯(美国报业大王)

埃德温·巴恩斯(爱迪生的事业伙伴)

乔治·珀金斯(罗斯福总统的高级顾问)

阿尔伯特·哈伯德(《致加西亚的信》的作者)

罗伯特·泰勒(曾出任弗吉尼亚州州长、美国国会议员)

卢瑟·伯班克(美国园艺家)

乔治·伊斯门(柯达公司创始人)

约翰·巴洛斯(博物学家)

E·斯塔特勒(美国饭店业的鼻祖)

E·哈里曼(20 世纪初美国著名银行家)



安德鲁·卡内基(美国钢铁大王)

查尔斯·斯坦梅茨(伟大的电气工程师)

约翰·沃纳梅克(著名百货业巨子)

弗兰克·温德里普(20世纪初著名投资大师)

塞缪尔·龚帕斯(工会领袖)

西奥多·罗斯福(美国军事家、政治家,第26任总统)

F·伍尔沃思(伍尔沃思百货公司创始人)

丹尼尔·莱特法官(我的法律顾问之一)

亚历山大·贝尔博士(电话发明者,第一课的大部分内容要归功于他)

在上述这些人士当中,大概要数亨利·福特和安德鲁·卡内基对本书所作的贡献最大了。因为是安德鲁·卡内基最先启发我开始进行本书的创作,而亨利·福特的毕生成就则为这一创作过程提供了大量的素材。

上述这些人有的已经作古,但是对健在的诸位,我希望在此表达我衷心的谢意。感谢他们为我提供的帮助,没有他们的帮助,这本书也就无法完成。

我对这当中的大部分人都作过近距离的、面对面的接触与研究,并和其中许多人建立了亲密的友谊。正是这种特殊的私人关系,使我能够对他们的个人哲学思想进行采编,否则一切都将难以实现。

我非常幸运,能将世界上最有影响力的人所能提供的一切资料综合起来,创作了《成功法则》这样一本书,对此我深怀感激。即使没有其他酬劳,单单是能拥有这样的荣幸,也是

对我的付出所给予的最充分的回报了。这些人在美国的商业、金融、工业和国民精神领域中，都堪称栋梁与支柱。

《成功法则》一书浓缩了他们每一个人的人生观和行为准则，正是这些观念和准则，使他们在各自的领域内成长为一代伟人。而我则竭尽所能，力图以最平实的语言将这些内容呈现给大家，以便让最年轻的人、包括中学生们都能够轻松地掌握它们。

除了第一讲所介绍的心理法则——“集体智慧”之外，我不认为自己在这本书中有任何原创的理念。我所做的一切，不过是把原有的真理与事实，通过切实可用的形式重新组织起来，让那些需要单纯处世哲学指导的上班族们可以对其进行正确理解，并恰当地加以利用。

在谈及《成功法则》的优点时，埃尔伯特·加里先生曾经说过：“这本书有两个突出的特点，给我留下了最为深刻的印象。一是表述上浅显易懂，二是内容上合乎情理，所有人都可以一眼看出它的正确性，并立即接受其中的理念。”

在此恳请读者们注意，在读完所有的十七讲之前，不要轻易给这本书下结论。尤其是在读“导论”的时候更不能妄加评语。在“导论”中，我对本书的某些专业性或科学性的主题作了简短的介绍，这是很有必要的。而读者只有在读完所有十七讲的内容之后，才能深切地体会到其中的用意。

如果读者能用一种开放的心态阅读这本书，并且始终保持着这种心态，那么最终他们会得到丰厚的回报——对整个人生形成一种更全面、更清晰的认识。



拿破仑·希尔的个人陈词

选自 1928 年原版书

大约 30 年前，一个名叫冈索勒斯的年轻牧师在芝加哥某报上发表声明，说自己将在下个周日的上午举行一次布道演说，题目是“如果我有 100 万美元，我将做些什么！”

这个声明引起了菲利浦·阿穆尔的关注。阿穆尔是腰缠万贯的食品加工大王，他决定去听听这次演说。

在演说当中，冈索勒斯博士描述了自己理想中的一所伟大的专业学院，这所学院致力于教育年轻学子们从生活中锻炼切合实际的思考能力，不能空谈抽象的理论，只有这样才能取得成功。另外，还要教育他们如何“从实践中学习”。这个年轻的牧师说：“如果我有 100 万美元，我就要开办这样一所学院。”

演说结束后，阿穆尔先生来到讲坛前，先是自我介绍了一番，然后说道：“年轻人，我相信你能够把你所说的一切付诸行动。如果你明天上午能到我的办公室来一趟的话，我可以为你提供那 100 万美元。”对那些能够制定出切实计划的人来说，资金是取之不尽的。



这就是全美国最注重实践的学院之一——阿穆尔学院的由来。这所学院最初诞生在一个年轻人的想像之中，如果没有这种想像力、没有阿穆尔的资金，那很可能除了那些听过年轻人发表演说的社区居民之外，就不会有人知道这样的学院了。

编者按

阿穆尔技术学院创办于 1893 年，开设工程，化学、建筑和图书管理学等课程。1940 年，阿穆尔学院与芝加哥的刘易斯学院合并——后者创办于 1895 年，开设理工科和文科课程——更名为伊利诺伊技术学院。1949 年，伊利诺伊技术学院又与 1937 年成立的设计学院合并，此后又分别于 1969 年与芝加哥肯特法学院和斯图阿特商学院合并、于 1986 年与中西部工程学院合并。现在，芝加哥市中心有多处校区，伊利诺伊技术学院也被称做技能的母校。

* * * * *

每条长长的铁路线、每所了不起的金融机构、每个庞大的商业企业和每项卓越的发明创造，最初都诞生在某一个人的想像之中。

伍尔沃思在想像中勾勒出了他的五美分便利店和十美分便利店的轮廓，之后这一计划才变为现实，而他也成了一名千万富翁。

托马斯·爱迪生最初也是在自己的想像中看到了留声机、电影机、电灯泡和许多极有价值的物品，然后才将这些奇



思妙想——变为现实的。

芝加哥火灾^①过后，大批商人站在已化为灰烬的店铺前，为自己的损失痛心疾首。他们当中有许多人选择离开，到其他的城市从头开始。可是有一个人——马歇尔·菲尔德——却在自己的想像中，看到了一家世界上最大的零售商场就屹立在他那被烧毁的店铺原址上。虽然当时那块地只是一片冒着青烟的废墟。这家零售商场最后终于落成。

能在早年学会如何发挥个人想像力的年轻人是幸运的。在今天这个机遇无限的时代里，想像力更是意味着双倍的运气。

想像力是一种思维能力，可以在实践中培养、开发、延伸和拓展。若非如此，这部囊括了十七条成功法则的丛书也就无从面世了，因为它最初就存在于我的想像之中，是安德鲁·卡内基生前偶然提起的一句话在我的头脑中种下了一粒种子，埋下了这样一个想法。

不论你身在何处，不管你是个什么样的人、从事的是什么职业，你的个人价值必然拥有一定的发展空间，你肯定能够创造出更多的财富，而实现这一切的具体途径，就是发挥并利用你的想像力。

在这个世界上，成功永远都有赖于个人的努力。但假如你认为自己可以单枪匹马、不与他人合作便取得成功，那你就大错特错了。成功在于个人努力，这句话只是说，每一个人都

① 1871年，芝加哥市区发生特大火灾，27小时才被雨浇灭，有250人丧生，10万人无家可归，1.7万多间房屋被毁，重建这座城市花了3年时间。——编者注



必须在自己的头脑中作出决定，决定自己究竟想要什么。这就关系到了想像力的发挥。而要以此为起点取得成功，关键就在于怎样有技巧、有策略地吸引他人与自己合作。

在你确立与他人的合作关系之前，在你有权利从他人那里寻求或期待合作之前，你必须首先表达出与他人合作的意愿。正因为如此，你应该关注本书的第九讲——额外付出的习惯，并对其进行严肃认真的思考。不论做什么事情，只要你能将这一讲所介绍的法则付诸实施，成功便有了保证。

在下文中，你将看到一份个性分析表格，该表格出示了九个著名人士的个性分析结果，供你学习比较。认真阅读并观察表格中的内容，注意一些危险点，正是这些危险点导致了一个人的失败。在表中列出的这九个人当中，有七个是公认的成功人士，而另外两个一般被视为失败者。认真分析一下这两个人失败的原因究竟是什么。

然后，再来分析一下你自己。表格中留出的空白两项就是专门为此设置的，在刚刚开始阅读本书时，你要按照十七条成功法则给自己逐一打分；在读完这本书后，再给自己重新打分，观察一下你所取得的进步。

本书的创作目的，就是要帮助你了解清楚，你在自己所选择的行业中该如何发挥更大的能力。最终，你可以对自己作出分析，把自己的能力分门别类并进行重组，使其得到最好的利用。

你也许不太喜欢自己目前所从事的工作。

要想摆脱这份工作有两个选择。一个选择就是对眼下的工作淡然处之、得过且过，只要能完成定量任务、对付过关就



The Law of Success

拿破仑·希尔的个人陈词

行了。这样一来，你很快就可以走人了，因为再也不会有人让你来处理任何工作了。

另一种途径，也是更好的选择，就是在你目前的工作中充分发挥自己的价值和效率，吸引主管人士的注意，让他们把你提升到一个更具吸引力、责任更加重大的岗位上去。

你有权作出选择，决定自己该走哪一条路。

曾经有成千上万的人在卡柳梅特铜矿区走过，然而没有人发现它。只有一个人发挥了自己的想像力，在开采中又深挖了几英尺，进行了一番勘探。结果，他发现了世界上最富有的铜矿。

你和世上的每个人都一样，在某个时候，都曾经在自己的“卡柳梅特宝藏”上走过，能否发现它，取决于你是否能着手探索并发挥自己的想像力。本书的十七条成功法则将引领你找到你的“卡柳梅特”，而你很可能会惊讶地发现，你眼下从事的这个工作原来正位于这个富矿之上。在《钻石就在你家后院》一书中，鲁塞·康维尔告诉我们，我们不需要到远方去寻找机会，机会很可能就在自己的脚下！这个真理绝对值得牢记在心！



The Law of Success

成功法则(三)

比较练习

十七条成功法则	亨利·福特	本杰明·富兰克林	乔治·华盛顿	亚伯拉罕·林肯	拿破仑·波拿巴	
1. 集体智慧	100	100	100	100	100	
2. 明确的人生目标	100	100	100	100	100	
3. 自信	100	90	80	75	100	
4. 储蓄的习惯	100	100	75	20	40	
5. 进取心与领导力	100	60	100	60	100	
6. 想像力	90	90	80	70	90	
7. 激情	75	80	90	60	80	
8. 自制	100	90	50	95	40	
9. 额外付出的习惯	100	100	100	100	100	
10. 良好个性	50	90	80	80	100	
11. 正确思考	90	80	75	90	90	
12. 专注	100	100	100	100	100	
13. 合作	75	100	100	90	50	
14. 从失败中获益	100	90	75	80	40	
15. 宽容	90	100	80	100	10	
16. 黄金定律	100	100	100	100	0	
17. 宇宙惯力 法则 * *	70	100	100	100	0	
平均	91	92	86	84	67	



The Law of Success

拿破仑·希尔的个人陈词

	认真研究该表格,比较这九个人的得分,然后在学习开始和结束时,在空白的两项中为自己打分					
	海伦·凯勒 *	埃莉诺·罗斯福 *	比尔·盖茨 *	杰西·詹姆斯	你(起初)	你(最终)
	100	80	100	100		
	100	100	100	0		
	90	80	80	75		
	75	80	100	0		
	90	90	90	90		
	70	80	80	60		
	70	70	60	80		
	85	90	100	50		
	100	100	100	0		
	95	80	70	50		
	75	80	100	20		
	100	80	100	75		
	100	90	100	50		
	100	90	90	0		
	100	100	90	0		
	100	100	75	0		
	100	100	75	0		
	91	88	89	38		