

KEY TO SUCCESS



Napoleon Hill

拿破仑·希尔

KEY TO SUCCESS

思考致富 实践法

拿破仑·希尔，一个美国人的神话，他被誉为“百万富翁的创造者”，
其成功法则则是激励千百万人获取成功果实的坚实阶梯

欧阳焕/编著

海潮出版社

KEY TO SUCCESS

欧阳焕/编著



Napoleon Hill

拿破仑·希尔

KEY TO SUCCESS

思考致富 实践法

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

思考致富实践法/欧阳焕编著. —北京: 海潮出版社, 2004

ISBN 7-80151-870-5

I. 思… II. 欧… 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 (2004) 第 032080 号

● 思考致富实践法

编 著/欧阳焕

责任编辑/陆羽白

经 销/新华书店

开 本/640×940 毫米 1/16 印张/14 字数/220 千字

印 刷/北京星月印刷厂

版 次/2004 年 6 月第 1 版 2004 年 6 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 7-80151-870-5/C·164

印 数/3000 册

定 价/24.80 元

海潮出版社 北京西三环中路 19 号 邮编 100841

发行部: 电话 (010) 66969738 传真: (010) 66969749

前言

在美国，拿破仑·希尔的名字几乎无人不晓。

1883年，奥利弗·拿破仑·希尔出生在一个贫困的家庭。饱尝了童年的艰辛与苦难后，他怀着成功的渴望，经过努力的奋斗，走出了弗吉尼亚那个偏远的小镇。他曾经尝试过各种不同的职业，不断地寻找发展的机会。最后，他成为一名商业新闻撰稿人。在钢铁大王安德鲁·卡内基的帮助下，他走访了500多位社会各阶层的成功人士，包括爱迪生、贝尔、亨利·福特、塔夫特、伍德罗·威尔逊总统、罗斯福总统等等。通过对他们成功经验的研究，拿破仑·希尔找到了人们梦寐以求的东西——成功的秘诀。

他提出的十七项成功原则鼓舞了千百万人。人们不分国界与地域、民族与肤色、性别与年龄、学历与贫富，只要在读他的书，都能汲取信心与力量的养分。

摆在你面前的这本《成功黄金法则》，是拿破仑·希尔的后期著作。曾有不计其数的人，受它的影响，从一贫如洗变为百万富翁，从穷困潦倒的无名之辈变成社会名流。奥格·曼迪诺曾是一个无名的流浪汉，他把书中简单的技巧和方法运用到实践中，得到了超值的财富和快乐，最后成为两家企业的总裁与知名商业杂志的主编。他所写的《全世界最伟大的推销员》，一直是推销界的畅销书，被翻译成14种语言，畅销全世界。

玫琳凯·艾施是一个仅有5000美元积蓄，却不得不抚养三个孩子的单身母亲。在读完希尔博士的书后，她觉得应该付诸行动。于是，在她46岁的时候，她用5000美元，成立了自己的化妆品公司。现在，她公司的年零售额已经超过了18亿美元。

拿破仑·希尔博士有句名言：“一旦思维插上想像和自信的翅膀，它就会无所不能。”如果你想要拥有财富，相信你自己，你一定做得到。这本书会帮你做到。

这本书分为52周，每周一个技巧，教你从认识自己、塑造自我、



挖掘潜力开始，让你具有成为富翁的潜质。然后，教你怎样设定目标、谋求事业的发展，怎样去面对困难与挫折，从失败中奋起，赢得更多的财富。

一年的时间，也许很快就过去了，但聪明的你，做了一个明智的选择。在从今天开始的一年时间里，你将获得精神与物质上的巨大财富！

目 录

目 录

第一周	认识你自己	(1)
第二周	掌握自己的人生	(5)
第三周	学会自我激励	(7)
第四周	激发自己的潜能	(11)
第五周	培养积极的进取心	(14)
第六周	保持必胜的心态	(17)
第七周	养成管理时间的习惯	(21)
第八周	做一个有条理的人	(25)
第九周	诚信	(29)
第十周	尊重自己, 尊重别人	(32)
第十一周	梦想与想像	(36)
第十二周	恒心与毅力	(39)
第十三周	勇气	(41)
第十四周	具有幽默感	(45)
第十五周	培养创造力	(49)
第十六周	利用富翁的经验	(52)
第十七周	沉默的路维格	(56)
第十八周	创造里维村的人	(61)
第十九周	华尔街奇才	(66)
第二十周	捡来的亿万富翁	(71)
第二十一周	石油大王保罗·盖帝	(76)
第二十二周	借用他人的力量	(82)
第二十三周	乐于助人	(87)
第二十四周	肯定别人的价值	(90)
第二十五周	让别人喜欢你	(94)
第二十六周	赢得别人的信任	(98)
第二十七周	建立良好的社会关系	(101)



第二十八周	不要随波逐流	(105)
第二十九周	设定目标	(108)
第三十周	主动争取	(112)
第三十一周	目光长远	(116)
第三十二周	寻找与创造机会	(119)
第三十三周	有了想法就行动	(122)
第三十四周	勤奋	(126)
第三十五周	冒合理的风险	(129)
第三十六周	寻找同盟者	(133)
第三十七周	管理自己的事业	(136)
第三十八周	吸引人才	(139)
第三十九周	培养自己的团队	(143)
第四十周	掌握销售技巧	(147)
第四十一周	尊重消费者	(151)
第四十二周	灵活应变	(155)
第四十三周	决策的智慧	(160)
第四十四周	节俭是财富大厦的基石	(164)
第四十五周	管理财务	(168)
第四十六周	树立形象	(173)
第四十七周	进一步开拓市场	(178)
第四十八周	面对挫折	(182)
第四十九周	从失败中奋起	(185)
第五十周	坚忍不拔	(191)
第五十一周	正确的思考	(194)
第五十二周	信念的力量	(198)

第一周

认识你自己

开始阅读本书的时候，我想请你明白一个事实：你才是自己人生命运的最终决定者。你是成功，还是失败；你是富有，还是贫穷；你是自信，还是自卑；你是快乐，还是忧愁，这都由你自己决定。别人可以影响你，甚至改变你的观念和想法，但最终决定权与行动权掌握在你自己手中，你才是你自己的君王。

那你认识你自己吗？了解你自己吗？

有人可能会立即口若悬河地描述自己；也有人会马上说出自己的几个特点，然后沉默不语；还有人会一片茫然：我是谁？我是什么样的人？

你属于哪一种人呢？

不管你的答案是什么，不要忧虑，从你决定改变的那一刻起，就开始实行我们的计划。给自己一周的时间，冷静而平静地认识自己。

准备几张纸和一支笔，给自己一个独立思考的空间，和一颗宁静的心。先写下你的个性特点，当然包括优点和缺点，最好有几个例子。这是完全真实的分析，不带一丝一毫的欺骗，如果心有偏颇，欺骗的只是你自己。

然后写下你的特长和你的办事能力，最好注明究竟可以达到什么程度。比如说，你说自己口才好，是专指那种与人闲聊的口才，还是指可以在大场合发表演讲，或是在谈判桌上唇枪舌剑的交锋。如果你认为自己具有什么能力，也一定要具体，越细化越好。有经验为证，也写下两个，详细地记下你的决定与完成过程更好，最好不要遗漏了你当时的心理感受。

另外用一张纸，写下你想要做什么，最喜欢做什么，现在正在做的是什。在现在的工作中，你是否开心；你有没有感觉到你在进步；你能不能学到你想学的东西；你能不能得到你想要的东西；你正在做的工作与你想要做的事情之间有没有差距。

在接下来的几天里，继续观察你自己，让记录更加充实和完整，同时记下你的生活习惯、爱好、日常活动、对时间的支配等等。将你发现的自己都真实地记录下来。

整理并阅读你的记录，会有一个人慢慢向你走来，越来越清晰。优点和优势会非常明显，同时，弱点和劣势也会历历在目。乐观的人可能会更关注自己好的方面，因而更加充满信心与奋斗的勇气；悲观的人会把注意力更多地放在自己不足的一面，从而认为自己实在一无是处，越来越自卑，这种自卑自贱的心理一旦带入你的学习和生活中，会形成一种恶性循环，让你日益滑入自卑的深渊，难以自拔。所以，认识了自己之后，接下来要做的就是发扬优点、克服弱点。

每个人，不管他的成就多么辉煌，名望多么高，都会有自己的弱点和劣势。当你清楚地了解到自己的不足时，躺在床上默想自己比不上别人，或为自己没有办某些事的能力而忧虑，都是对自己生命的一种浪费。你需要有自己的目标和动机，把精力花在改进自己的弱点上，而不是对着自己的弱点哀叹、悲伤。

在一期专为女性开设的成功学课程中，有一个学员就被自己的弱点所困扰，难以自救。她嫁给了一个雄心勃勃、积极进取、独裁果断的成功律师。他们夫妻交往的都是他的朋友、与他相类似的人，以及那些通过社会名望和成就来衡量的社会名流。这位太太文静、谦虚、柔弱，在这样的社交环境中，她感到受压抑、被轻视。她看不到自己的优良品质，丝毫也感受不到自己的长处，她变得越来越不自信，越来越沮丧，也就越来越被轻视。

这位女士的问题不在于如何改变自己以适应环境，而在于如何看清自己的优点，展现独特的个人魅力。她在学的过程中，清楚地认识了自己，这才发现原来自己也有这么多的优点。在以后的日子里，她越来越自信，逐步克服了自己的胆怯和悲观。她融入到了曾让她失落悲伤的社交环境中，浑身散发着迷人的光彩，成为了一位大受欢迎的女士。

在学习的过程中，我们还要明白，有些弱点固然可以改进，但每个人身上的缺点是不能完全改掉或消灭掉的。我们的目标是把目光集中在自己的优势和长处上，发展自己最好的特性，把缺点抛之脑后。一味地追求完美，想要弥补所有的缺点是不可能的，有时难免会适得其反。

几年前，我认识一位女士，她就是一位彻头彻尾的完美主义者，不能容忍自己有任何差错和失误。一个简单的报告，她要研究很长一段时间，反复检查、验证才能提交；举行宴会时，她连最小的细节都事先安排好了；发表演讲时，她总是要把题目讲得面面俱到，每一个简单的问题也要阐述得淋漓尽致，结果台下的听众听得索然无味，而且疲累不堪。这样的完美其实是一种负累，经常会遭受到失败。

凯丝·达莉是一位电车车长的女儿，她从小就梦想成为一位歌唱家，可是，她长得一点儿也不好看，嘴很大，特别是还长了暴牙。后来，她在新泽西州的一家夜总会里唱歌，每次公开演唱的时候，她总想把上嘴拉下来盖住她的牙齿。结果，这并没有让她变美，反而让她大出洋相。

在那家夜总会里，有一个听她唱歌的人，认为她很有天分。于是，他很直率地对凯丝·达莉说：“我跟你讲，我一直在看你演唱，我知道你想要掩藏什么，你觉得你的牙齿长得很难看。”凯丝感到有点无地自容，可那个人继续说：“难道长了暴牙就罪不可赦吗？不要想去掩饰，大胆张开你的嘴，观众看到你不在乎的话，他们也会不在乎的。而且，那些你想遮起来的牙齿，说不定还能给你带来好运呢。”

凯丝接受他的忠告，不再注意自己的牙齿，全身心地投入到歌唱中。从那时开始，她只想到观众与音乐，她张大嘴，热情而高兴地唱着，结果，她成为了电影界和广播界的一流红星。

西塞罗说：“认识你自己，这句箴言，不仅能消除人类的骄傲，而且能使我们了解自己的价值。”

你既然已经真实地认识了自己，你就知道了自己的价值，就能宽容自己改进不了的弱点，避免人为地让其成为你成功路上的绊脚石。

数年前的一天，有位男士来我的工作室求助（原谅我保守他名字的秘密，并不是每个人都愿意把自己的过去暴露到别人眼前）。从他喃喃低语式的诉说中，我好不容易才弄清楚了他的经历。他蓬乱而肮脏的头发几乎遮住了他的眼睛，但我看得见他眼中的渴求。

他本来是一位富有的人，过着衣食无忧的快乐日子，但灾难突然袭击了他，他破产了，无以为生，只好在街头靠乞讨度日。他内心深处非常厌恶这样的生活，可是他不知道怎么办。他从别人口中听到了我的名字和事迹，便过来找我，希望能帮他找到一个可以救助他的人。

我说：“好，我知道有一个人可以救助你，我带你去见他。”他喜

出望外地跟在我身后。我把他带到一面大镜子前，指着镜子中他的影像说，这个人可以救助你，也只有这个人可以救助你。

他先是非常惊愕，然后开始仔细打量着镜子中的自己：蓬头垢面、衣衫褴褛、精神萎靡。他一个人在那里呆了很长的时间，然后出来跟我说谢谢，我注意到了他眼中那种顿悟般的喜悦与坚毅。

过了几个月，有位精神焕发、西装革履的绅士来向我道谢，起先我有点迷惑不解，这个人我以前并没有见过。在他的提醒下，我才知道他就是那个来求助的乞丐，真是判若两人。

你的起点与一无所有的乞丐相比怎么样？我相信你绝对不会比他差。他能致富，你也一样可以，甚至做得比他更好。

本周心得：认识你自己，让你的优势助你成功。

第二周

掌握自己的人生

很多人习惯于在别人的指示下生活，在家里，由家人决定他的饮食、服装、居室设计；在工作中，由上司决定他的一切工作，他只是亦步亦趋地完成上司安排的任务；在与朋友聚会时，他最喜欢说两个字“随便”。总之，他愿意不费脑筋地生活在别人为他指定的路上。这样的人如果不改变，永远都别想创造什么奇迹。

其实，我们每个人都有自己独一无二的思想，这是上天赐给你的财富，是造物者给予你的无可匹敌的权利。只要善用这笔财富，掌握好自己的思想和人生，你就能在你选择的领域里，达到最高的成就。这就是成功者与平庸者的区别。大凡成功的人，他们一旦选定了自己的目标，充分掌握着自己的思想，就会不受任何外在因素的困扰而一往直前。

一个晚上，一位 17 岁的少年在纽约市闲逛百老汇时，突然想到，偏光滤片可以减弱车灯，减少夜间开车的危险。他立即办了休学手续，每天到纽约公共图书馆，阅读所有能找到的与此相关的书。他还在靠近百老汇的第 55 号街租了一个房间，晚上当实验室用。为了能更好地进行研究，他还偷偷爬窗到哥伦比亚大学的物理实验室做实验。这位少年就是艾德文·兰德，当时他是哈佛大学一年级的学生。

两年后，兰德做成了他的第一个偏光片，但他并没有就此止步。此后数年，他一直在做进一步的研究，不断进行完善。1937 年，兰德成立了现在的“拍立得公司”，这在当时是一家冒险的小公司。但兰德取得了成功，他公司的产品都大受欢迎。在两年的时间里，拍立得的销售额从 14.2 万美元升到 100 万美元。

1947 年 2 月，一天，兰德正在给女儿照相，女儿非常不耐烦地问，什么时候能够见到照片。兰德耐心地解释，照片冲洗出来需要一段时间。说这句话的时候，他突然想到，为什么我们一定要等好几个小时，甚至好几天才能看到照片呢？

兰德立即以难以置信的速度开始了工作。最初，他的工作遭到所有专家的嘲笑，他们认为这简直是天方夜谭。但兰德并不因此气馁，他找到了两个了不起的照相师和技术人员，一起开始了研究。6个月后，他解决了基本的问题。随后，推出了60秒相机和不同凡响的拍立得软片。

尽管全国大多数的照相机销售店冷淡地接受兰德相机，但拍立得公司1949年的销售额高达668万美元，其中有500万美元来自新相机和软片。

兰德说：“我发现，当我就要找到一个问题的答案时，极重要的是，工作一段时间。在这个时候，一种本能的反应就出现了。在你的潜意识里容纳了那么多可变的因素，你不容许被打断。如果被打断了，你可能要花上一年的时间才能重建这60个小时打下的基础。”

很多人终其一生可能都在等待机会，事实上，“没有机会”只是那些失败者的借口。很多时候，机会都是自己创造的。我们都听过很多名人的故事，他们克服重重困难，在绝境中创造希望，终于冲破阻碍，化阻力为动力，取得了最后的成功。

你的生活是可以由自己决定的。好好掌握你自己的人生吧，快乐与财富将永远伴随着你。

本周心得：掌握自己的人生，通过努力改变现在的生活。

第三周

学会自我激励

你有没有出现过这样的情况：遇到一点挫折就开始烦恼，心情不佳，这种情绪接下来又影响着你做下一件事，结果一次很小的失意就变成了一连串的挫折，整整影响了你好几天，甚至好几个月。

吉姆·勃德索有次物理学考试不及格，他知道他的平均分数必须维持在 75~84 分之间，否则不仅拿不到奖学金，还可能因为成绩不好被学校开除。他为此非常的烦恼，接着又开始担心自己的财务状况，想到这一点，他又觉得自己无法经常买礼物送给女朋友，或是带她去游玩，便又担心女朋友会不会移情别恋。他成天忧虑，结果严重地影响了身体健康：急性消化不良、失眠。种种的忧虑几乎把他压倒，他不知道这种恶性循环什么时候是个尽头。

在绝望之中，他想到了慈祥的杜克·巴德教授。他拜访了巴德教授，把自己的烦恼一古脑倾诉给他。

巴德教授耐心地听完他的倾诉，说：“吉姆，你应该冷静地面对现实。如果你把目前烦恼的一半时间和精力，用来解决你的问题，你就不会再有这样的烦恼了。你这样的烦恼只是一种不良习惯而已。”

从巴德教授那里回来，吉姆开始积极地思想。他抛开种种烦恼，开始问自己为什么物理学会不及格。他清楚地知道自己天资并不愚笨，根源在于他对物理学不感兴趣，经常暗示自己物理非常困难，可能会不及格。找到问题的症结后，他开始改变态度，不再浪费时间为物理学是多么困难而烦恼，转而专心学习。

接下来的一学期，他顺利通过了物理学考试。同时，他在外面做兼职，解决了经济困难。当然，爱情难题也根本就没有出现，那位他一直担心会移情别恋的女孩子，后来成为了吉姆·勃德索夫人。

你给自己什么样的暗示，你自己就会朝着什么样的方向发展。所以，要学会自我激励。所有的成功者，从来不是在悲伤、沮丧、自我放弃的心态下成功的。不管遇到多大的麻烦和挫折，他们都相信自己

一定会解决困难，渡过难关。他们会主动寻找解决问题的方法，会自我激励，会督促自己不断努力。

1942年，美国著名宇航专家发明了火箭，这是一项举世震惊的成就。然而，在成功之前，他的设计做了65121次更改，29次试验失败了23次。但每天临睡前，他都会告诉自己：“今天又失败了，但没关系，明天我可以再来，总有一天，我会成功的。”每天他都这样激励着自己，所以，他从没放弃，也没有让失败的悲哀影响自己第二天的工作。他最终把自己推上了成功的辉煌。

许多看似无比艰难的事情，最后没有完成，并不是因为它本身是多么不可克服，而是你自己没有想过要让自己成功。

数十年前，没有人相信人可以在4分钟内跑完1英里的路程。绝大多数人都认为就一个人的体力而言，想要跑那么快是不可能的。长跑运动员也都这么认为。然而，1954年英国的乔治·班尼斯特仅用3分59.4秒跑完了1英里。3个月后，在温哥华举行了1英里公开赛，乔治·班尼斯特又创奇迹，跑出了3分58.8秒的成绩。

其他长跑选手一旦知道1英里4分钟的界线可以打破，他们也就不断努力，接连着打破记录。

你的心中是不是也有一条这样的界线，看似无法跨越？于是你总是在告诉自己：我办不到。

有一位优秀的推销员，他的业绩一向非常好。有一段时间，他情绪非常低落，这直接影响到他的推销工作。经常是费了很多唇舌，却卖不出去一套产品。每次销售前，都会有个声音小声地告诉他，“卖不出去，卖不出去。”他真的一整天也卖不掉一套产品。

这种情况持续了两个礼拜后，他真的再也不能忍受了。经过冷静的思考，对这段时间销售情况的分析，他发现他的失败在于那个响在耳边的小声音，他告诉自己“卖不出去”，所以，他真的无法卖出一套产品。

找到问题的症结后，他开始刻意改变自己的精神面貌，让自己看起来神采奕奕，同时，告诉自己：“我一定可以卖出很多产品”。在接下来的时间里，他果然做得很好，很快回到了以前的业绩，并销售得更多、更快。

只要你觉得自己行，可以拥有财富与成功，财富与成功也就会随之而来。

阿赛姆是一个大公司的销售经理，他非常热爱自己的工作，总是可以在工作中找到一种满足感。但是，他也如同其他人一样，会遇到工作中的各种困难。所以，他喜欢阅读一些励志的书籍，从中寻找精神的食粮与自助的方法。

在长久的工作和阅读中，他总结出了三个非常重要的原则：

1. 经常自我激励，让自己保持一种良好的心态。
2. 只要自己具有一种乐观向上的心态，把目标定得越高，成就也会越大。
3. 不管你想要在哪个方面取得成功，都必须懂得那方面事情的发展规律，还要懂得如何应用这种规律，并不断进行新的思考、研究、学习和计划。

阿赛姆深信这些原则，而且亲自实践这些原则。他仔细研究公司的销售手册，总结自己销售的实践经验，并借鉴其他人的销售经验，确定了自己的高目标。每天清晨，他告诉自己：“我很健康！我很快乐！我必定大有作为！”他确实非常健康快乐，也很有作为，他的销售业绩当然也很可观，并且持续上升。

阿赛姆从这样的原则中取得了成效，在他确信自己已经做熟练时，他常把下属的售货员召集过来，把自己的经验教给他们，用最新、最好的销售方法训练他们，让他们同样设定一个高销售目标，然后用快乐的心态去达到这个目标。

每天开始工作前，阿赛姆小组都要聚会一次，他们热情地、愉快地、坚定地说：“我很健康！我很快乐！我必定大有作为！”接着，他们开开心心地互助对方好运气，然后开始自己的销售工作。他们每个人都有自己的目标，目标之高，让经验丰富的销售员和销售经理都非常吃惊。结果也同样让他们非常惊讶，阿赛姆小组的销售员做得非常好。他们在周末交上去的销售报告，常常让阿赛姆公司的总经理乐不可支。

阿赛姆小组中有一位年轻的售货员——一名年仅 18 岁的大学生，他利用暑假到公司做出售保险单的销售员。在两周的训练中，他学会了很多东西，并给自己定了一个目标——在一周内销售 100 次，以拿到公司的定期奖励。

定下目标后，他一直激励自己：“我很健康！我很快乐！我必定大有作为！”他快乐地努力工作，到礼拜五的晚上，他成功地销售了 80

次，离目标只差 20 次了。尽管与他同组的一位销售员礼拜五就完成了工作，但他相信：什么也无法阻止他达到目标。

礼拜六的早晨，他又开始了自己的工作。可事与愿违，直到下午 3 点的时候，他仍然没有做成一次买卖。他感到有点失望，可他知道交易靠的是销售员的态度，而不是销售员的希望。他开始用阿赛姆的自励警句激励自己，重复到 5 次后，他感觉自己又充满了信心与力量。

两个小时后，大约下午 5 点，他销售了 3 次。也就是说，离他的目标只差 17 次了。他继续激励着自己，结果，在晚上 11 点前，他真的做成了 20 次销售，他达到了自己的目标，并赢得了奖品。那天晚上，他很疲倦，但是非常快乐，他得到了他想要的，而且学到了会让他受益终生的东西。

自我激励不仅能够让人们在现有的基础上取得更大的成功，还能激励人们从弱者变为强者，从失败走向成功，从苦难走向幸运，从贫穷走向富裕。

本周心得：不管面对多大的困难，要懂得自我激励，相信自己必将取得成功。