

在美国重复出版40余次  
被译成数十种文字

在40多个国家经久畅销  
全球销售数千万册

希尔博士的著作被称为  
本世纪美国的重大事件！



☆ **成功学名著**  
☆ **生活自助书籍**

希尔的著作比20世纪出版的  
任何书籍都更多地  
激励了世界各地的人们  
在他们的事业中获得财  
富、取得成功。

NAPOLEON HILL

**拿破仑·希尔**

# 成功素质训练教程

—— 务实之道 ——

在美国社会，5%的人算是成功者。希尔花了25年  
时间，调查、分析了16000多人，研究这一现象。

希尔又走访了美国政界、工商界504位最有钱、最  
有权势的人物，对他们的成功经验进行了研讨。希尔  
博士的研究成果改变了千百万美国人的生活，铸造了  
无数的百万富豪。

海南出版社

# 拿破仑·希尔成功素质训练教程 ——务实之道

辛布克 编著

海南出版社

---

**版权所有 翻印必究**

---

## **拿破仑·希尔成功素质训练教程**

**——务实之道·创富策略（上下两卷）**

**编著：辛布克 责任编辑：万胜**

---

海南出版社出版发行  
广西区新华书店经销  
华西医科大学印刷厂印刷

---

1998年1月第1版 1998年1月第1次印刷

开本：850×1168毫米 1/32开 印张：26

字数：635千 印数：00001~11500套

---

ISBN7—80617—118—5/C·2 上下两卷总定价人民币：42.80元

# 前 言

## 拿破仑·希尔：美国富人的导航灯塔

### 1.

1970年11月8日，对于绝大多数美国人来说，从黎明到正午都是一个普通至极的日子。但是，到了下午三点零八分，一切都改变了。这一天注定要成为纪念日。因为拿破仑·希尔博士在南卡罗莱州格林维尔城永远地停止了心跳，告别了人世。美国的灵魂合上了双眼。

噩耗传遍了四面八方，从上层社会到底层社会抛起了一股悼念的狂潮。为他哭泣的人们不仅有已经取得成功的政要、商界巨头、新闻记者、出版大王、销售冠军、电影明星等等大名人，而且有千千万万正在成功路上拼搏已看见曙光在前的中产阶级人物，甚至还有千千万万正在准备去搏取成功人生的人物（包括许多底层人物）。他们的泪水充分证明了拿破仑·希尔博士的辉煌成就。

同样，各种媒体、报刊发布的演讲和纪念文章，无不表明失去灵魂之后的人们是多么的痛切。人们知道，呼唤拿破仑·希尔重返人间是不现实的，唯一的选择是把他的成功学真理传播下来。正如心理创富学最忠实的拥趸、著名作家罗伯特·琼斯在《准确》上发表的怀念文章所写的那样：

“……他手中的航灯比自由女神的火炬更加明亮。他躺下了，航灯却不会坠落，它冉冉升起，更高、更辉煌，照亮了更多的人们……”

著名基督徒、杂志奇才博克在《基督教箴言报》上深情地祈祷：

“……我请求，至高无上的主，把您的荣耀赐给这个伟大的人吧！……他有资格娶自由女神为妻……让他们双双保佑美国……”

## 2.

拿破仑·希尔博士之所以被人们深深的怀念和爱戴，是因为他发现了心理创富的秘密，从而为千千万万渴望成功的人们提供了指南。他是成功学大宗师。

事实上，拿破仑·希尔博士发现了二十世纪美国强盛的秘密，从而使自己在美国精神的核心地带占据了一席之地，并永垂青史。

毫不夸张地说，一个二十世纪的美国成功者，如果没有领受过拿破仑·希尔的成功学“圣餐”，他就不是真正的成功者，或者说他不是真正的美国人。即使他生在加利福尼亚、俄亥俄或南卡罗莱那，成长于哈佛大学、耶鲁大学或斯坦福大学，他都不是真正的美国人。同样地，一位研究美国的外国人，如果他不知道拿破仑·希尔的成功学，他就永远不会成为美国通。

拿破仑·希尔也许不是美国灵魂的缔造者，但他是美国灵魂的总结者、归纳者和掌门人。他使美国梦通俗化，普及到民间，从而造就了成千上万的富人奇迹。所谓的美国灵魂，简而

言之就是：积极的、创造性的、持久的乐观主义精神。拿破仑·希尔成功地将这一精神转换到个人事业中来，从而为个人成功铺设了激励和奋斗相结合的坦途。

### 3.

拿破仑·希尔于 1883 年 10 月 26 日生于弗吉尼亚州瓦德诗城一个小木屋。他家境贫寒。当他还是小孩的时候，继母就指着他诞生的小木屋告诉他：“这样的小木屋里也可以产生美国最伟大的总统亚伯拉罕·林肯。”她激励孩子去追求成为一个大人物，做出伟大的成就。这样的教育使拿破仑·希尔从小就坚信自己会成为一个发展个性、热爱劳动的成功者。长大以后，他从没有动摇过自己的信念。

当他发现无论做什么事业，都要首先克服经济拮据的困境，便毫不犹豫地全心投入致富之路。通过研究，他得出一个结论：富豪有两种，其一是祖先荫庇，继承了大量遗产的幸运儿；其二是不断奋斗、白手起家、自我创富的造命人。

他知道自己无缘成为幸运儿，但可以通过自己的奋斗，运用与身俱来的心理力量，成为造命人。

就在他寻找自我的征途中，25 岁那年，他有幸遇到了他的指路明灯——钢铁大王安德鲁·卡内基。并接受了卡内基的挑战。

随后 20 年，拿破仑·希尔全力以赴要实现自己的承诺，他先后访问了 504 位当时最成功的名人，听取他们的成功经验和理想方法。终于在 20 年期限来临时，写成了八卷本的《成功法则》，激励了千百万人去获得财富、成为卓越的成功者。

#### 4.

拿破仑·希尔在履行自己对卡内基的承诺的最初几年，曾受聘为菲律宾人桂桑尔的政治顾问，他将自己的成功心法传授给桂桑尔，使桂桑尔在 24 年后登上了总统宝座，成为菲律宾历史上第一位总统。

后来，拿破仑·希尔回到美国，先后担任过两位总统的政治顾问。这两位总统是威廉·塔夫脱和伍德罗·威尔逊。他们的许多政策都带着拿破仑·希尔成功学的烙印。通过他们，拿破仑·希尔影响了历史进程。

三十年代，拿破仑·希尔再次出任 F·D·罗斯福总统的政治顾问，帮助他如何用成功激励心法去激励经济大萧条时期的人民用心理创富法重振山河，在这一时期，拿破仑·希尔的名著《心理创富》成为国家政策的一部分，有效地瓦解了反政府言论的攻势，他成功地把人们遭受贫困的责任推给了贫困者自己，缓解了人民的反政府倾向。不久，二战爆发，美国工业恢复生机，给人们提供了数不清的就业机会，人们进一步发现了心理创富的准确性和实用性，心理创富作为实用主义哲学成果迅速普及开来。拿破仑·希尔也因此功成名就，人们称他为“当代基督”，认为他在上帝死了的年代，力挽狂澜，象基督一样重新为人们奠定了信仰基础。

美国人遵循了他的教导：创富、成功、完善心灵。

#### 5.

正象一切的学问都有其源起和发展一样，心理创富学也有其独特的源起和发展。

心理创富学在其传播、发展和完善过程中，自然而然产生

了它的五代宗师，并使成功学成为美国的组成部分。

第一代宗师：安德鲁·卡内基。是他首先发现了一个秘密口诀：一切的财富、一切的成就，最初都只是一个念头而已。使之成为心理创富学的核心理论。

第二代宗师：拿破仑·希尔。是他完成了心理创富学体系，使之成为一种实用哲学被人们广泛推崇，奠定了一门学问的基础。

第三代宗师：克里曼特·斯通。拿破仑·希尔教会他成功心法，使他用一百美元创造了四亿美元财富。他用自己的财力大力推广心理创富学，使之普及，从而使自己也跃身成为成功学教父。

第四代宗师：曼丁诺。是他找到了更加容易普及成功学的方法：将拿破仑·希尔的创见和美国人的浪漫倾向相结合，从而更加赢得了美国人对心理创富学的认同。

第五代宗师：柯维。进入八十年代以来，特别是九十年代，柯维成功地发展了拿破仑·希尔的成功学，将心理创富学推到了新的巅峰。他以其《与成功有约》、《全力以赴》等著作，毫无疑问地被人们拥戴为心理创富学的第五代宗师。目前，柯维的成功学正风行全世界。

另外，除了五位大宗师以外，还产生了一个意外的大人物：戴尔·卡耐基。早在拿破仑·希尔的《成功法则》产生后的头几年，他就敏锐地抓住了成功学的要点，将希尔的理论更加通俗化，加上自己的语言特色，创建了自己的成功学训练教程，抢先占领了教育辅导市场。他的《交友待人之道》、《人性的弱点》同时也成为成功学的最有价值的部分。

正是戴尔·卡耐基的崛起，使拿破仑·希尔死后所建立的拿破仑·希尔基金会感到不能放弃教育辅导市场的市场占有率。

因为这之前，拿破仑·希尔基金会都是通过义务教育来鼓励人们的，现在，他们也要按照商业教学方式创办自己的训练学校。不久，拿破仑·希尔学习公司、分数 $\alpha$ 智能公司、语言奥德赛、创富心理素质训练都相继成立，和卡耐基训练教程共同竞争教育辅导市场。进入九十年代，拿破仑·希尔训练教程大获全胜，市场占有率达到 52%，而卡耐基训练教程仅占 21% 的份额。究其原因，乃是因为：

美国人认为，和拿破仑·希尔的学问相比，卡耐基的成功学不过是小乘成功学而已。卡耐基训练教程能让人短暂地成功，只能让人达成自我满足，而不能达成自我实现。而拿破仑·希尔的成功学是上乘成功学，它可以让人永远成功，并达成自我实现。

## 6.

拿破仑·希尔在中国被忽视得太久了。今天，随着心理学在美国教育辅导市场的崛起，全世界都把注意力投向它的时候。我们不能再忽视拿破仑·希尔了。本书编者希望通过这本训练教程，使读者们在学习实用知识的同时，领悟拿破仑·希尔的伟大洞见，并用这些成功心法激励自己、帮助自己，在这个商机勃勃的时代一显身手，成为创富的榜样，达成自我实现。

编者认为，在结束这篇前言时，将拿破仑·希尔生前发表的一篇叫《满足》的美文推荐给大家是适宜的。一方面希望能对读者起到诱导作用，另一方面也算是对拿破仑·希尔博士的纪念吧！

全世界最富裕的人住在“幸福谷”。他富有历久

不衰的人生理想，富有他所不能失去的东西，这些东西能给他提供满足、健康、宁静的心情和内心的谐和。

下面是他的财产清单，他们本身说明了他是怎样获得这些财产的：

“我获得幸福的方法就是帮助别人获得幸福。

“我获得健康的方法就是生活有节制，我仅仅吃维持我的身体健康所必需的食物。

“我不仇恨任何人，不嫉妒任何人，而是热爱和尊敬全人类。

“我从事我所热爱的劳动，我还把游戏同劳动相结合，因此我很少感到疲劳。

“我每天祈祷，不是为了更多的财富，而是为了更多的智慧，用以认识、利用、享受我所已经拥有的大量财富。

“我不使用辱骂的语言。

“我不要求任何人的恩赐，只要求我有权把我的幸福事分享给那些需要帮助的人。

“我和我良心的关系良好，因此它总是指导我正确处理一切事情。

“我所拥有的物质财富多于我的需要。因为我清除了贪婪之心。我只需要在我有生之年能用于建设的那部分财富。我的财富来自分享了我的幸事而受益的那些人。

“我所拥有的‘幸福谷’的资产当然是不可课税的。它主要以无形财富的形式存在于我的心里；这种财富无法估定价值，也不能被占用，除去那些能接受

# 目 录

## 前 言 拿破仑·希尔：美国富人的导航灯塔

### 第一章：成功规律——18 位厄运终结者

|                  |        |
|------------------|--------|
| ◎18 位厄运终结者 ..... | ( 3 )  |
| ◎积极心态 .....      | ( 4 )  |
| ◎成功只需要一个条件 ..... | ( 5 )  |
| ◎你是第一 .....      | ( 6 )  |
| ◎心态的主人 .....     | ( 7 )  |
| ◎明确的目标 .....     | ( 8 )  |
| ◎目标不妨远一点 .....   | ( 9 )  |
| ◎目标激励我 .....     | ( 10 ) |
| ◎多走些路 .....      | ( 11 ) |
| ◎多一些报酬奇迹 .....   | ( 11 ) |
| ◎正确地思考 .....     | ( 12 ) |
| ◎三思而行的意义 .....   | ( 13 ) |
| ◎追问古老命题 .....    | ( 14 ) |
| ◎集中注意力 .....     | ( 15 ) |
| ◎三思秘诀 .....      | ( 17 ) |
| ◎心理控制 .....      | ( 21 ) |
| ◎消除愤怒法 .....     | ( 21 ) |
| ◎凭良心取胜 .....     | ( 23 ) |

|                |        |
|----------------|--------|
| ◎探索心理力量·····   | ( 28 ) |
| ◎利用普遍规律·····   | ( 29 ) |
| ◎战胜孤寂·····     | ( 31 ) |
| ◎开启梦想之门·····   | ( 38 ) |
| ◎创造性的观察·····   | ( 39 ) |
| ◎富足之心永不贫困····· | ( 46 ) |
| ◎尊重普遍规律·····   | ( 49 ) |
| ◎器重生活原则·····   | ( 50 ) |
| ◎成熟的生活品性·····  | ( 54 ) |
| ◎识恶才能避恶·····   | ( 57 ) |

## 第二章：自我维修

|                 |        |
|-----------------|--------|
| ◎弱点是厄运的胎记·····  | ( 65 ) |
| ◎发现弱点的思考方法····· | ( 66 ) |
| ◎弱点大发现·····     | ( 68 ) |
| ◎不要只顾你的弱点·····  | ( 72 ) |
| ◎缺陷可以使你进步·····  | ( 73 ) |
| ◎缺陷是你成长的机会····· | ( 75 ) |
| ◎审视自我形象·····    | ( 77 ) |
| ◎社会的反作用·····    | ( 78 ) |
| ◎评价自己的外表·····   | ( 80 ) |
| ◎美的练习·····      | ( 82 ) |
| ◎克服负面反应·····    | ( 83 ) |
| ◎肥胖的恐惧·····     | ( 84 ) |
| ◎不善表达感情的痛苦····· | ( 86 ) |
| ◎害怕批评·····      | ( 87 ) |
| ◎善用别人的批评·····   | ( 87 ) |

|                     |        |
|---------------------|--------|
| ◎破坏性的批评和建设性的批评····· | ( 88 ) |
| ◎倾听与接纳·····         | ( 91 ) |
| ◎发展同理心·····         | ( 92 ) |
| ◎保持冷静·····          | ( 94 ) |
| ◎永远采取正确态度·····      | ( 95 ) |
| ◎为何如此忙碌·····        | ( 97 ) |
| ◎时间的压力·····         | ( 98 ) |
| ◎迟到动机分析·····        | ( 99 ) |
| ◎没有耐心的心理动机·····     | (101)  |
| ◎事半功倍原则·····        | (102)  |
| ◎等着成功如奇迹降临·····     | (105)  |
| ◎克服自我怀疑和恐惧·····     | (106)  |
| ◎你的力量是伟大的·····      | (108)  |
| ◎奔向梦想·····          | (110)  |
| ◎命运的重要时刻·····       | (112)  |
| ◎现在是最真实的出发点·····    | (113)  |

### 第三章：心理创富训练

|                 |       |
|-----------------|-------|
| ◎创富的概念·····     | (117) |
| ◎创富性格分析·····    | (118) |
| ◎创富等于自我实现·····  | (122) |
| ◎激励自己与激励他人····· | (122) |
| ◎笑傲挫折·····      | (124) |
| ◎创富奇迹与归因论·····  | (126) |
| ◎创富欲望的持续冲动····· | (129) |
| ◎培养敏锐的观察力·····  | (132) |
| ◎联想力是创富的大刀····· | (134) |

|                   |       |
|-------------------|-------|
| ◎让你的思维灵活起来·····   | (136) |
| ◎心理的自我份量评价能力····· | (138) |
| ◎预见人生的种种场景·····   | (140) |
| ◎想法就是财富·····      | (142) |
| ◎热情之光·····        | (144) |
| ◎是什么妨碍了创富·····    | (145) |
| ◎愿力的威力·····       | (149) |
| ◎这里的欲望和贪婪·····    | (153) |
| ◎把欲望引入正轨·····     | (155) |
| ◎激发热情的心理魔法·····   | (156) |
| ◎意志超群必能创富·····    | (161) |
| ◎创富公式·····        | (163) |
| ◎确信财富就在心中·····    | (166) |
| ◎培养信心的捷径·····     | (169) |
| ◎超越权力·····        | (174) |
| ◎领导者与追随者·····     | (175) |

#### 第四章 性格自我控制

|                 |       |
|-----------------|-------|
| ◎性格的三种状态·····   | (184) |
| ◎父母性格·····      | (185) |
| ◎成人性格·····      | (186) |
| ◎儿童性格·····      | (186) |
| ◎性格的相互转换·····   | (187) |
| ◎被污染的命运·····    | (189) |
| ◎污染的根源·····     | (190) |
| ◎性格态度的好与不好····· | (191) |
| ◎辨认他人的性格·····   | (193) |

|                    |       |
|--------------------|-------|
| ◎家庭中的性格地位·····     | (194) |
| ◎优良的状态·····        | (195) |
| ◎沟通方式·····         | (196) |
| ◎每个人都会玩游戏·····     | (199) |
| ◎性格游戏规则·····       | (201) |
| ◎性格赠券的收集·····      | (202) |
| ◎兑换性格奖品·····       | (202) |
| ◎制止性格游戏·····       | (204) |
| ◎性格契约·····         | (205) |
| ◎性格契约的条件·····      | (206) |
| ◎与成功有约·····        | (207) |
| ◎共同变得美好·····       | (208) |
| ◎过程的重要性·····       | (208) |
| ◎合理地利用时间·····      | (209) |
| ◎性格认可·····         | (214) |
| ◎看看他们的认可办法·····    | (215) |
| ◎目标的好与不好·····      | (218) |
| ◎发现后的自我改变·····     | (219) |
| ◎性格剧本·····         | (221) |
| ◎起源与传递·····        | (223) |
| ◎从制作人到表演者·····     | (225) |
| ◎所有的故事只有一支主题歌····· | (227) |
| ◎重新编排性格·····       | (228) |

## 第五章 分数 $\alpha$ 创意训练

|              |       |
|--------------|-------|
| ◎创造力的价格····· | (234) |
| ◎IQ 之恋·····  | (236) |

|                    |       |
|--------------------|-------|
| ◎隐蔽状态·····         | (236) |
| ◎无法乐观·····         | (237) |
| ◎被阴影笼罩的人·····      | (239) |
| ◎我已是满怀疲惫·····      | (240) |
| ◎因循守旧·····         | (241) |
| ◎猜疑之误·····         | (242) |
| ◎不懂推理·····         | (242) |
| ◎打击自我·····         | (243) |
| ◎创造力练习·····        | (243) |
| ◎发现可能性·····        | (244) |
| ◎一分钟创意训练·····      | (245) |
| ◎提问创意法·····        | (245) |
| ◎全面思考法·····        | (246) |
| ◎善用脑子·····         | (246) |
| ◎重视直觉·····         | (247) |
| ◎增强直觉能力·····       | (248) |
| ◎创造力的过程·····       | (248) |
| ◎隐喻式思考·····        | (249) |
| ◎类推思考法·····        | (249) |
| ◎团体创造力·····        | (249) |
| ◎杜绝扼杀创造力的习性·····   | (250) |
| ◎正面反应·····         | (252) |
| ◎脑力震荡法·····        | (253) |
| ◎让不同性质的构想相互交流····· | (254) |
| ◎高手谈心汇集专家意见·····   | (254) |
| ◎顶尖意见·····         | (255) |
| ◎不同行业的交流·····      | (256) |

|                     |       |
|---------------------|-------|
| ◎知识竞技·····          | (247) |
| ◎不同行业交流的要点·····     | (257) |
| ◎在大笑中发现盲点·····      | (258) |
| ◎寻找新的着眼点·····       | (259) |
| ◎在微笑中创意·····        | (259) |
| ◎战斗中产生创意·····       | (260) |
| ◎过去为何总是拘泥不堪? ·····  | (262) |
| ◎置疑名称的着眼点·····      | (262) |
| ◎消费者的要求·····        | (263) |
| ◎不是消费者, 而是技术有误····· | (263) |
| ◎成功的商品形象·····       | (264) |
| ◎原始配方·····          | (265) |
| ◎进攻拒绝市场·····        | (266) |
| ◎拒绝类型·····          | (266) |
| ◎分析别人·····          | (267) |
| ◎时光回转·····          | (268) |
| ◎五个观念·····          | (268) |
| ◎朴实作风·····          | (269) |
| ◎结构化创意·····         | (269) |
| ◎组合无浪费产品的原则·····    | (270) |
| ◎结构化营销策略·····       | (271) |
| ◎创意一个新未来·····       | (271) |
| ◎未来不过是产品而已·····     | (272) |
| ◎极端法则·····          | (274) |
| ◎扭转法则·····          | (275) |
| ◎看重消费者·····         | (276) |
| ◎消费者语言·····         | (277) |