

战 胜

Outwitting
The
Devil

◆ ● ▼
「美」拿破仑·希尔 著
「美」莎伦·莱希特 注
谢春波 译

心 魔

全球作品销量超过一亿册的
“成功学教父”
拿破仑·希尔

◆ ● ▼
重建人生自信的心理能量书
看清内心真相 打破自建的牢笼



战胜心魔

Outwitting The Devil

[美]拿破仑·希尔 著

谢春波 译

图书在版编目 (CIP) 数据

战胜心魔 / (美) 拿破仑·希尔著; 谢春波译. — 北京: 北京联合出版公司, 2019.4
书名原文: OUTWITTING THE DEVIL: the secret to freedom and success
ISBN 978-7-5596-2918-0

I. ①战… II. ①拿… ②谢… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2019) 第014389号

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2019-0235号

© 2011 by The Napoleon Hill Foundation

The simplified Chinese translation rights arranged through Rightol Media (本书中文简体版权经由锐拓传媒取得 Email:copyright@rightol.com)

战胜心魔

作 者: (美) 拿破仑·希尔

译 者: 谢春波

产品经理: 于海娣

版权支持: 张 婧

责任编辑: 孙志文

特约编辑: 金宛霖 丛龙艳

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京联合天畅文化传播公司发行

天津光之彩印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数 170千字 710mm×1000mm 1/16 印张 16.5

2019年4月第1版 2019年4月第1次印刷

ISBN 978-7-5596-2918-0

定价: 68.00元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

如发现图书质量问题, 可联系调换。

质量投诉电话: 010-57933435/64243832

《战胜心魔》是我读过的最为深刻的一本书。

拿破仑·希尔基金会的首席执行官唐·格林先生给了我莫大的信任，邀请我参与这个项目，我感到荣幸之极。我在读到原稿后，整整一个星期都无法入睡！

原稿是由拿破仑·希尔大师于1938年在一台手动打字机上写成的。此后，书稿便被希尔的家人锁了起来，一藏就是七十二年。为什么呢？因为他们害怕这本书可能激起的反应：希尔勇敢地揭露了魔鬼对我们每个人的日常生活的影响，它影响着教会、学校和政界，如此一来，希尔便对当时社会最核心的部分构成了威胁。

当我询问为何希尔的家人要将原稿藏起来时，唐·格林先生讲述了下面这个不为人知的故事：

之所以这样，是因为希尔的妻子安妮·卢反对。她当时担任威廉·普卢默·雅各布博士的秘书，雅各布先生是位于南卡罗来纳州克林顿市的长老会学院的院长，同时他拥有雅各布出版社，还是南卡罗来纳州几家纺织公司的顾问。雅各布雇希尔到克林顿

市为他工作。因为书中提到魔鬼这个角色，安妮不想让这本书付诸出版，她担心教会的反应（也许是害怕影响希尔的工作）。希尔在1970年辞世，而安妮直到1984年才离世。安妮离世之后，这本手稿归查理·约翰逊博士所有，查理是安妮·卢·希尔的侄子，时任拿破仑·希尔基金会的主席。查理的妻子法兰姬了解安妮·卢的感受，并与她看法相同。法兰姬告诉查理，在她有生之年，同样不希望看到这本书出版。几年前，查理的妻子去世了，查理终于把原稿交给了我，原稿用红色封面装订，凸显着“战胜心魔”这几个金色大字。基金会认为，这本书包含着重要的信息，必须与全世界分享。

在和唐交谈之后，一个强烈的想法完全占据了我的心。我意识到，这本书虽然写于1938年，实际上却注定该在今天出版……以震撼我们现在的世界！它是想在这个经济形势不明朗、人们精神混乱的时刻给我们提供答案。它为我们每个人提供了战胜我们生活中的“魔鬼”的法宝，它将教会我们怎样规划通往成功的路径，并在这个过程中为我们周围的世界赋予更多的价值。

就像《思考致富》一书曾在大萧条之后帮助我们恢复信心，并走向成功一样，《战胜心魔》也是为了帮助今天的每个人恢复信心并获得成功！

你也许会问：“希尔认为他和魔鬼的对话是真的吗，还是仅仅是想象？”决定权在你。不过，我也询问了唐·格林有关希尔在他的其他作品中所表现出来的思想，看看我们能否从另一种角度洞悉希尔的真

实想法。唐是这样回答的：

采取这种虚构的对话形式，对希尔来说并不新鲜。1953年，希尔出版了《怎样提高你的薪水》一书，这本书是以希尔和卡耐基对话的形式写成的。希尔确实在1908年采访过卡耐基，后者在1919年去世，而这本书是在卡耐基去世多年后出版的。

这不是希尔第一次用虚构的谈话来表达自己想要表达的内容。在《思考致富》一书中，为了探讨第六感，希尔写到了他跟九个人——这几个人的终生成就最让希尔钦佩——进行的一场想象中的委员会会议。这九个虚构的委员包括爱默生、潘恩、爱迪生、达尔文、林肯、伯班克、拿破仑、福特和卡耐基。

在《思考致富》一书中，希尔写到，当他和那些“隐形顾问”会谈的时候，他发现自己的第六感被激活了，在这种时候，他的头脑最容易接收各种想法、知识和思想。

写《战胜心魔》绝不是希尔第一次涉及宗教问题。事实上，1928年《成功法则》出版之后，他就收到过批评他有关宗教和学校立场的信件。在《思考致富》一书中，有一章题为《六个恐惧幽灵》，希尔写到，大多数情况下，对死亡的恐惧导致了宗教上的狂热。在他这本经典畅销书的这一章里，讨论宗教的地方颇多。

即使在《黄金定律》杂志上，希尔也曾多次讨论宗教问题。他曾写过一篇叫作《写给传播福音的牧师的建议》的文章，在这篇文章里，他告诫宗教领袖们，要教育他们的追随者们彼此和谐相处。

所以，决定权在你——希尔是真的跟“魔鬼”谈话，还是这只是一个编造的寓言，以便借此抵达并触动你的心灵。希尔独特的风格将会引领你，以一种不可思议的方式鼓舞你前进。书中的文字出自希尔本人。因为原稿相当冗长，所以，我在编辑的过程中，力求仔细、精确，以保留原文强大的冲击力。虽然其中某些地方按照现代语法需要修改，但我依然原封不动地保留了希尔原来的语言。

为了强调某些问题，阐明希尔的话，并表明他的预言如何变成了现实，我加上了自己的所思所想——“莎伦的评注”，这些贯穿全文的评注会以另一种字体显示。这样的话，你读书时就可以选择读或者不读这一部分。

请尽情享用这本震撼心灵的书籍，并跟你的朋友和家人一起分享。希尔的话语中所蕴含的力量，能够并且将会改变你的人生。

莎伦·莱希特

Foreword

前言

拿破仑·希尔博士无疑是有史以来最著名的励志作家、思想家、启蒙者、畅销书作家。我们希望您能马上阅读希尔和魔鬼之间这次真实的对话。根据魔鬼自己的说法，它能让您了解魔鬼到底是谁，以及他对这世上98%的生灵都做了些什么，您的人生将因此受到影响。

作为一个善于激发他人思想的大师，拿破仑·希尔开宗明义，带我们踏上了这本书的旅程。他首先带我们回顾了他的人生，以及那些意义重大、改变了他人生轨迹的事件。希尔获得了这个世界上最伟大、最有用、能立竿见影的成功法则，却不知道如何使用它们，如何将之轻松地付诸实践。我们敢断言，这种情况依然发生在我们这个时代的很多人身上。说说很容易，有时候，甚至连思考也并非难事，但是，要在方方面面每天都真正按照这些法则生活，却需要发自内心的持久决心。莎伦·莱希特将希尔的教诲转化成了我们今天的思考和理解。

希尔博士的目标是，清楚表达那种能够带来持久幸福的个人成功哲学及其实践方法。他内心的那个智者指引他找到了自己人生中的彩虹。

就像希尔当初在大萧条时期所遭遇的一样，你们现在也正在经历所能想象的最艰难时期的考验。希尔感受着，行动着，他变得抑郁消

沉、心灰意懒；这种曾经摧残过他身心的态度，对你和你的幸福同样有害。阅读这本鼓舞人心的书，能帮你摆脱这种懒洋洋的状态和负面的思维定式，将你引上一条崭新的、更加辉煌的道路，通往更明亮、更美好、更有成就的未来。

就像希尔一样，你要征服自己的恐惧，而不是让恐惧征服你。你要满怀激情，目标明确，自己决定自己想成为怎样的人、想做什么样的事、想拥有什么，并成功实现目标。

当你重新发现希尔博士的那些美妙而神奇的发现时，你就会明白并相信，如果你愿意，你就可以获得与这些发现相匹敌甚至超越它们的发现，因为你不受任何限制。希尔说得对：“唯一限制你的，就是你自我设置的限制。”这本书会让你认识到，你可以利用希尔通过采访500个在世的最伟大的成功者所获得的那些发现，彻底实现自我突破。

你会发现希尔采访的魔鬼到底是真实的还是想象的，就像你会发现你个人生活中遇到的那个魔鬼究竟为何物。

马克·维克托·汉森

马克·维克托·汉森是位列《纽约时报》畅销书榜首的《心灵鸡汤》系列的作者之一，他还与人合作撰写了《成为有钱人的密码》《一分钟百万富翁》和《瞬间致富》等书。

Contents

目 录

第1章	我与安德鲁·卡耐基的首次会面	1
第2章	我眼前的崭新世界	29
第3章	我与魔鬼的奇怪对话	47
第4章	随波逐流	65
第5章	魔鬼继续供认	91
第6章	催眠节奏	113
第7章	恐惧的种子	133
第8章	明确的目标	141
第9章	教育和宗教	153
第10章	自律	179
第11章	从逆境中学习	195
第12章	环境、时间、和谐与谨慎	213
	结论	235
	后记	245
	再思考	249

第 **1** 章

我与安德鲁·卡耐基的首次会面

在超过四分之一世纪的时间里，我一直致力于分析人们成功与失败的原因，并将之整理为一种成功哲学，以期对那些既没有意愿也没有机会做这种研究的人有所帮助。

这项工作始于1908年，起因是我和已故的安德鲁·卡耐基先生的一次会面。我坦率地告诉卡耐基先生，我想进法学院读书，并且已经想出了支付读书期间生活费用的办法——我打算去采访成功人士，找出他们成功的秘诀，并将我的发现写成文章，向杂志社投稿。在我们的初次见面即将结束时，卡耐基先生说想给我一个建议，问我是否有足够的勇气将之付诸实施。我回答说，自己唯一不缺的就是勇气，无论他乐于提出什么建议，我都愿意竭尽全力去实施。

于是，他说道：“你想写成功男女的故事，这个主意值得嘉许，尽管去做吧，我无意阻止你，但我必须给你一个忠告：若你希望自己做的事情具有永恒的价值，不仅有益于当代，而且能造福子孙，那么，你只有既花时间去探索成功的全部原因，又努力去发掘失败的全部根源，才能达到这个目的。

“在这个世界上，无数的人对成功和失败的原因一无所知。我们的中小学和大学几乎什么都教，就是不向学生传授个人成功的法则。他们要求青年人在学校里花4~8年的时间学习抽象的知识，却不教他们在掌握这些知识后如何去运用。

“这个世界需要一套实用易懂的成功哲学。它是由人们在‘生活’这所伟大的学校中历练而得来的实际知识构成的。在整个哲学领域，我没有找到任何哲学跟我设想的这种哲学有哪怕一丝一毫的相似之处。能教导人们生活艺术的哲学家寥寥无几。

“在我看来，眼下就有一个机会对像你这样雄心勃勃的年轻人提出挑战，但光靠雄心还不足以完成我提出的这项任务。做这件事的人必须兼具勇气和毅力。

“这项工作需要至少二十年持续不断的努力，在此期间，从事这项事业的人将不得不靠其他办法养活自己，因为这种研究起初根本不赚钱；而且，一般说来，那些以这类工作对人类文明做出贡献的人，差不多要等到死后一百年，其辛勤劳动才能得到世人的认可。”

莎伦的评注：……二十多年的艰辛努力，没有报酬，还有可能得不到承认！面对这样的“建议”，你会如何回应？就像希尔在下面说到的那样，他接受了卡耐基先生的这个挑战，并带着卡耐基先生为他写的引荐信，开始采访那个年代的巨人们：西奥多·罗斯福、托马斯·爱迪生、约翰·洛克菲勒、亨利·福特、亚历山大·格拉汉姆·贝尔、金·吉列（吉列安全剃须刀公司的创始人）等。经过

二十多年的研究，他的事业随着几本著作的出版而达到顶峰，其中有八卷本的《成功法则》和《思考致富》。《思考致富》被世界公认为个人发展领域的开山之作，此书提出了几乎所有的成功法则，时至今日，这些法则依然是个人发展领域的权威大师们传授成功法则的基础。就像希尔自己所说的那样，《思考致富》一书从形成到出版的过程本身就是对他所揭示的成功法则的一种探索。这可能是说，《战胜心魔》的手稿写于《思考致富》出版后一年，因为这本书展现了希尔遭受的挫折和他的“另一个自我”带来的启示，以及他如何战胜挫折，并成功运用他在《思考致富》一书里所描述的那些原则。《战胜心魔》将为我们展现希尔的精神觉醒，以及向每个人说明如何从他与魔鬼的斗争中学习经验。

“如果你承担了这项工作，你就不仅要采访那些取得成功的少数人，也要采访那些失败了的大多数人。你要仔细分析成千上万个被归为‘失败’的人，而且，我所说的‘失败’的人，指的是那些在生命即将翻过最后一章时，因为没有达成自己决心要实现的目标而深感沮丧的人。尽管听起来有点矛盾，但事实上，你从失败之中学到的成功之道，要比从所谓的成功中学到的更多。失败能教会你不该做什么。

“如果进展顺利，等到这项工作即将结束之时，你会获得一个或许令你大吃一惊的发现：导致成功的因素并非来自人自身以外，它是一种蕴藏在人们天性中的无形力量，而大多数人从来没有意识到它的存在，这种力量可以称为‘另一个自我’。值得注意的是，

这‘另一个自我’很少发挥作用或让我们感觉到它的存在，除非在异常危急的时刻，人们因为面临逆境或暂时的挫折，而被迫改变他们的习惯并思索该如何摆脱困境。

“个人经验告诉我，当一个人遭遇被他叫作‘失败’的那玩意儿的时候，正是他离成功最近的一刻，因为只有在这种时候，他才不得不思考。只要他能正确地、不断地思考，他就会发现，所谓失败，只不过是一个提醒他用新计划或新目标重新武装自己的信号。大多数真正的失败，都缘于人们在自己头脑中自我设置的限制。如果这些人有勇气再往前迈一步，他们便会发现自己所犯的这个错误。”

莎伦的评注：“大多数真正的失败，都缘于人们在自己头脑中自我设置的限制。”消极的思维定式和自我怀疑，是成功路上的主要阻碍。目前这场经济衰退，使许许多多一辈子“事事都正确”的人有生以来第一次在经济上面临严重的困境。最近的经历造成了他们心中的恐惧感和自我怀疑，这成为妨碍他们东山再起的最大障碍。你被目前这场经济衰退击倒了吗？自我怀疑与自我毁灭是否阻止你追求自己的梦想了？你是自己最大的敌人吗？希尔在《思考致富》一书中，讲述了淘金者R.U.达比的故事。当达比的那座富饶的金矿看起来要枯竭时，他灰心丧气，把金矿的所有权贱卖给了镇上的拾荒者。拾荒者请来了几个专家顾问，他们发现，达比原本会重新发现矿脉的——只要他再挖三英尺。假如达比坚持下去，他就会发财，但是，他放弃了追求，抛弃了梦想——在他离金矿只有三英尺的时

候。不过，达比并没有被自己的错误压垮，而是从这个经历中吸取了教训，转而建立了一个保险业的帝国。在你距离金矿只有三英尺，即将获得巨大成功的时候，你会放弃自己的追求吗？（在《离金矿只有三英尺》一文中，你会看到许多当代的成功人士是如何在困境中坚持不懈的。）

开创崭新的人生

卡耐基先生的话重塑了我的整个人生，并在我心里种下了一个炽烈的目标，这个目标不断鞭策着我，尽管我对他所说的“另一个自我”究竟意味着什么只有一点点模糊的认识。

在研究成功原因和失败根源的日子里，我幸运地得到机会，对25000多个被归为“失败”的人和500多个被认定为“成功”的人进行了剖析。在很多年前，我才第一次见到卡耐基先生提到的“另一个自我”。就像他说的那样，我是在两次人生重大转折后才发现这“另一个自我”的，两次转折都包含着前所未有的危机，让我不得不思考摆脱困境的办法。

我希望自己能不说“我……我……我”，就能把发现“另一个自我”的过程描述出来，但这是不可能的，因为这种发现是从我的个人经历中获得的，无法与之剥离。为了向诸位读者讲个清楚明白，我得先回溯到这两次重大转折的头一次，把发现“另一个自我”的过程一步步地呈现给诸位。

我花费数年时间做研究，积累了必需的资料，并从这些资料中整理出了“成功的十七条法则和失败的三十个主要原因”。我误以为自己已经完成了任务，总结出了一套完整的个人成功哲学。事实上，我的工作非但没有结束，反而刚刚开始。总结出“成功的十七条法则和失败的三十个主要原因”，只是为这套哲学建立了骨架，而骨架必须由血和肉也就是实践和阅历来填满。更为重要的是，这套哲学必须被赋予一个灵魂，唯有如此，它才可能激励男男女女在遭遇困难时不被击倒。

后来我发现，这个还没有被加上的“灵魂”，只有在我经历了自己人生的两次重大转折，我的“另一个自我”现身之后，才会出现。

误以为完成任务的我决心投身商业与专业领域，将自己的兴趣和可能拥有的一切才华转化为金钱。我决定从事广告业，并成为芝加哥拉萨尔函授大学的广告经理。第一年事事顺风顺水，但到了年底，一种极其厌恶这份工作的负面情绪控制了我，于是我辞了职。

接着，我和拉萨尔函授大学的前任校长一起进入连锁店行业，成了贝琪·罗斯糖果公司的总裁。令人遗憾的是——或者只是当时看来令人遗憾——我和生意伙伴发生分歧，因而放弃了这份工作。

从事广告业的诱惑依然在我血液中流淌着，我又一次顺应这种诱惑的召唤，组织了一家教授广告和推销技巧的学校，学校隶属于布莱恩特和斯特拉顿商学院。

学校运营良好，很快便开始盈利，就在这时，美国参加了第一次世界大战。我内心有着一个任何言语都无法描述的强烈愿望，这个愿望驱使我离开学校，转而效力于美国政府，并直接听命于伍德