



风靡半个多世纪，激励数代人前进

拿破仑·希尔 成功学

(美)拿破仑·希尔◎著

达夫◎编译

中国华侨出版社

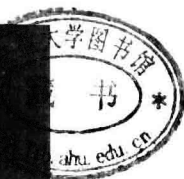


集成功哲学之大成的经典著作

拿破仑·希尔 成功学



(美) 拿破仑·希尔◎著
达夫◎编译



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

拿破仑·希尔成功学 / (美) 希尔 (Hill, N.) 著; 达夫编译. —北京: 中国华侨出版社, 2013.6

ISBN 978-7-5113-3757-3

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第141259号

拿破仑·希尔成功学

著 者: (美) 拿破仑·希尔

编 译: 达 夫

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 良 臣

封面设计: 王明贵

文字编辑: 方 琳

美术编辑: 潘 松

经 销: 新华书店

开 本: 680mm × 980mm 1/16 印张: 32 字数: 450千字

印 刷: 北京鹏润伟业印刷有限公司

版 次: 2013年7月第1版 2013年7月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-3757-3

定 价: 29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815875 传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



1883年10月26日，美国弗吉尼亚的一个贫寒之家，一个未来的天才诞生了。虽然对于这对早已深刻明白如何去教育孩子、让孩子去争取成功的父母来说，他们并没有想到，襁褓中的婴孩以后会影响全世界数以百万计的人，但是他们似乎也冥冥中早有预感，于是给孩子取了一个旷世伟人的名字——拿破仑。

拿破仑·希尔的童年过得非常贫苦，他的机会来自18岁那年参访著名的钢铁大王、人际关系专家安德鲁·卡内基先生，于是他迎来了自己一生中最重要的转折。

卡内基先生看到了拿破仑身上的创造力潜质，于是问他：“如果我资助给你一笔资金，让你有足够的力量去采访这个世界上最重要的一批成功人士，虽然以失去数十年的时间作为代价，但是你能够与这些伟大的人物比肩，你愿意吗？”

“是的，我非常乐意。”拿破仑·希尔兴奋地回答道。

正是这样一次对话，促使了这位继卡内基之后最为成功的成功学家成长起来。

在其后的近四分之一的时间里，拿破仑·希尔孜孜不倦地接触了500多位站立于世界巅峰的成功人士，他们中有出色的政治家，有富有的大财团老板，也有那些在自己的领域里做出杰出成就的人士。他将他们的故事整合提炼，于1928年出版了专著《成功规律》，阐明了美国成功者的成功哲理，奠定了成功学的基础。从此，人们的成功意识便



由不自觉走向了自觉，千百万人自觉地应用成功学，取得了各方面的成功。这对社会的发展起了巨大的作用。

数年后，希尔辞去了一切社会职务，集中全部精力从事著述。1937年希尔完成了《思考致富》一书，这部名著至今已拥有1000多万读者。

1960年，《人人都能成功》出版。此书激励人们通过纠正意识、性格和生活习惯上的缺点，获得人生的财富。它又为希尔赢得了极大的荣誉和尊敬。

在《成功法则》一书中，希尔总结的十七条成功法则激励了全球数千万人，该书被翻译成26种文字，在34个国家出版。他本人则被誉为“百万富翁的创造者”，还曾被威尔逊和罗斯福总统聘为总统顾问，从而影响了美国历史的进程。

为什么拿破仑·希尔能够产生如此广泛的影响？因为渴望成功是人的本能、愿望和职责。人人都希望把自己的工作做好，但由于环境的不同、人们意识的差异，其努力的结果就有成败之分。自古以来，人们都在争取成功，总结出了许许多多闪闪发光的名言、谚语。但随着社会的演进，人们在政治、经济、文化、社会、人际关系方面的竞争日趋激烈，人们便要求掌握更系统、更完善的成功哲理，以便得心应手地取得更大的成功。而就在社会呼唤最为强烈的时候，拿破仑·希尔诞生了，他以他的勤奋、自信和努力取得了令人羡慕的成功。

我们无法计算自从希尔的成功理论问世以来，究竟有多少人受到过这样的理论的恩泽，但是我们可以肯定的是，凡是看到过希尔作品的人，都会被书中那种坚定的自信心、积极的心态，以及对成功的透彻感悟所感染，从中汲取无穷的力量，去勇敢面对生活的挑战。

也正因为如此，我们越发感到编撰这样一部成功学全书的重要性。拿破仑·希尔的精神和理论在当今的时代应该得到更富有时代性的诠释，正如我们所倡导的与时俱进、开拓创新一样，结合今天的社会现实，我们也需要以全新的眼光来看待这些成功学的经典。这是这部全书成书的最主要原因。



第一篇 思考致富

第一章 一个好方法足够	3
正确思考方法的培养	3
培养自己的远见	7
想象无边界	10
你尚有潜能可挖	15
心理暗示与潜意识	18
第二章 积极心态的力量	23
积极的心态	23
认识和利用制胜法宝	26
积极心态需要培养	31
第三章 确定积极的目标	37
成功的重要因素——目标的确立	37
明确目标的选择和设定	42
将目标转化为现实的步骤	45
第四章 怀有一颗热忱的心	48
热忱的重要作用	48



内心的主宰——热忱	55
第五章 信心非常关键	63
自信心的建立和巨大能量	63
意志的地牢——恐惧；自信的绊脚石——自卑	68
自信心建立的方法	72
第六章 专注精神	78
专注工作	78
你需要使头脑冷静下来关注你做的事	81
第七章 怎样面对失败	85
失败是成功之母	85
吸取失败的教训	93
反败为胜	99
有正确的失败观	104
第八章 不断上进	110
树立远大目标	110
学会谦虚	114
第九章 训练自己把握机会	120
机会的利用和把握	120
抓住机遇，一朝腾飞	126
从现在做起	132

第二篇 成功规律

第一章 成功的起点	139
最重要的人是自己	139
做自己的世界的主宰	144



不要被内心的阴暗干扰	150
运用强大的精神力量	156
加一点，就成功	161
第二章 成功的五件心理武器	165
学会观察	165
立即行动	170
跨越障碍	174
我需要这样做!	178
你一定能做到!	182
第三章 几把钥匙，开启财富之门	188
借用外力	188
让自己对工作满意起来	193
精神的维生素	198
心怀崇高理想	201
愧疚有时是一剂好药	207
积极心态吸引财富	211
你能够引来幸福吗?	215
第四章 拟定一份成功计划	221
肯定自我，是计划第一步	221
克服恐惧	228
用积极态度获取心灵宁静	234
做金钱的主人还是奴隶	242
超越挫折才更容易成功	248
分享财富，则财富更多	257
发挥个人魅力成就愿望	262
自我对成功最有帮助	266



第三篇 人人都能成功

第一章 几大因素影响成功	275
人生需要推销	275
推销讲究出色的策略	278
哪些素质是出色的推销员需要具备的?	286
成功来自于聪明合理的规划	294
进取心与领导力	300
推销同样需要专注	304
推销之前请自我暗示	308
谁会是你的潜在客户? 确定他	313
“占领”潜在客户的思想	317
如何成功结束推销? 这是一门艺术	320
第二章 一个成功企业家的九种品质	325
品质一: 高效	325
品质二: 果断	329
品质三: 自我约束	332
品质四: 谦逊	336
品质五: 先超值服务, 再获取回报	340
品质六: 坚持	345
品质七: 团队力量	349
品质八: 自信	352
品质九: 主动	356
第三章 个人如何运用成功方法	360
选择职业	360
选择一个主要的人生目标	364
等值服务, 等值回报	368



个性温和将有所裨益	372
珍惜光阴，合理安排时间	378
第四章 拿破仑·希尔的成功经验	382
善待他人	382
记得付出，这是更重要的事情	385

第四篇 成功法则

第一章 合作精神	391
合作的力量及原则	391
和别人打成一片	397
第二章 创造力是最珍贵的财富	404
创新导致胜利，保守导致失败	404
创新的困难及创新思维的培养	411
第三章 保持健康的身心	417
你应该保证健康长寿	417
健康有益身心	422
第四章 自制是一种美德	428
自制的作用	428
成就和财富始于自我意识	433
情绪的控制	437
第五章 领导能力的培养	443
领导才能的定义及领导任务的特征	443
怎样做成功的领导者	448
培养领导能力的方法	450



第六章 技巧创造个性	457
迷人的个性和说话的技巧	457
笑是人类的天性	463
同情与勇于认错	470
第七章 合理运用时间和金钱	477
合理运用时间	477
避免浪费时间	481
合理利用金钱	485
第八章 好习惯在于养成	494
坏习惯都有巨大的力量	494
好习惯的养成与收效	497

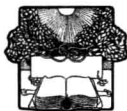
第一篇

思考致富



《思考致富》是人类历史上最优秀的励志著作之一，在作者 20 多年的亲身采访中逐渐完成，该书以其准确精炼的语言揭示了成功的秘密并提出了 13 个步骤，激励了无数人努力奋斗走向成功！美国总统罗斯福、发明家爱迪生、企业家洛克菲勒，都从中获益匪浅。





第一章

一个好方法足够

正确思考方法的培养

肿瘤的特殊治疗方法

斯卓芬大夫曾经对一个患有肿瘤的妇人的情形进行过这样的描述：他们把她放在手术台上，然后施以麻醉。老天！她的肿瘤这个时候立即消失了，手术对于她来说再也用不着了。

但当她清醒后那个肿瘤又回来了。医生们这时才发现，一位真正患有肿瘤的亲戚一直和她住在一起，她有着丰富的想象力，因此想象她自己患了肿瘤。

医生再度把她放在手术台上，施以麻醉。为了使那个肿瘤在她恢复后不至于再出现，他们在她的腹部中央绑上了绷带，并在她苏醒后告诉她，已经对她做了一次成功的手术，但她必须继续绑几天绷带。医生们的话得到了她的信任，那个“肿瘤”在绷带拿下来之后再未出现。而事实上，她并未动过任何手术，只是患有肿瘤的想法从她的潜意识中除去了。同时，由于实际上真正的肿瘤在她身上并未生过，当然她就可以维持正常了。

身体生病可能由人类的意识生病所造成。在这种时候，治疗它需要



一个更强烈的意识给他以指示，特别是使他自己对自己产生信心。

车祸的礼物

美国最好的一位雕刻师，他以前其实是一名邮差。有一天他搭上一辆电车，但是却发生了车祸，他的一条腿因为这场不幸的车祸而被切掉了。电车公司付给他 5000 美元作为他损失的赔偿。他把这笔钱用来上学，终于成为了一名雕刻师。与他利用他的双脚当一名邮差所能赚到的钱相比，他用自己的想象力加上双手制成产品赚到的要更多。由于电车车祸的发生，他不得不改变自己的努力方向，结果他的丰富想象力也因此被自己发现了。正因为不放弃希望，以积极的心态来努力，他才能在残疾之后更好地实现自己人生的价值。

费里波·艾玛尔的远见

费里波·艾玛尔善用自己的预见性，这给他经营的美国亚默尔肉食品加工公司带来了很大的好处。

一天，费里波在当天报纸上看到一条新闻：类似瘟疫的病例在墨西哥出现了。为此，他感到兴奋不已。他马上联想到：如果瘟疫真的在墨西哥发生了，则与之相邻的加利福尼亚州和德克萨斯州一定会受到传染，而整个美国也会从这两个州开始受到传染。而事实上，美国肉食品供应的主要基地就在这两个州。如果事情真是如此的话，肉食品一定会大幅度涨价。于是他立即集中全部资金购买了邻近墨西哥的两个州的牛肉和生猪，并把它们及时运到东部；不仅如此，他还立即派医生去墨西哥考察证实。瘟疫不久之后果然传到了美国西部的几个州，于是美国政府下令禁止外运这几个州的食物和牲畜。一时间，美国市场肉类奇缺，价格暴涨。在短短几个月内，费里波就净赚了 900 万美元。

正确的思考方法将会让你的眼光长远。

绝不放弃希望

拿破仑·希尔自己就遇到过这样一件事情，他的叙述如下：

尼尔的妻子不幸得了肺炎。当我赶到尼尔家中时，他说了这样一句



话：“如果我妻子因为这场肺炎而死了的话，我将不再相信上帝。”而我之所以来到尼尔家，是尼尔妻子把我请过来的，因为医生告诉她这样一个消息——她已经无法再活下去了。她把丈夫叫到床边道别，然后，她请求把我找来。

我赶到尼尔家的时候，尼尔正在前厅哭泣，而他的两个儿子正在尽量安慰他们的父亲。尼尔的太太情绪很低落，呼吸也已经十分困难了。我很快就发现，这位尼尔太太是要将她的两个儿子托付给我，拜托我在她死后照顾他们。这时候，我鼓励她说：“我不相信上帝会要你死，因为你一向强壮而健康，生命力旺盛，你不会死的。他不会让你把儿子托付给任何人，所以你绝对不能放弃希望。”

谈了很久，我们甚至做了一次祈祷。我告诉她，要相信上帝，以全部的意志及力量来对抗死亡。然后，我离开了。临行前我说：“教堂礼拜结束后，我会再来看你。到时候，我将会发现，你比现在好多了。”

我又去拜访的时候，她的丈夫面带微笑迎接我。他说，我早上一离开，他太太就说道：“希尔博士说我不会死，我将会康复。我现在真的好多了。”

后来，她真的康复了。她对自己的信心促进了她的康复。人类意志所能产生的力量真是相当惊人。

推销梳子

在洛杉矶有一个梳子制作工厂招聘推销员，厂长别出心裁地安排了一道考试题测试三个竞争者，以便于从中选拔出最为合适的推销员。

他将三个候选人集中到一家敬老院，这家敬老院中有许多秃顶的老人。然后厂长对三个竞聘者说：“你们需要把我们的产品推销给这家敬老院。”

三个人的脸上都露出了为难的神色，其中一位一开始就选择了放弃。第二个应聘者径直找到了敬老院的负责人，然后对他和颜悦色地说：“这家敬老院所处的位置正是一个风口，许多有身份的人经常会来此举行慈善活动。如果你能向他们提供一些梳子以便他们整理被大风吹乱的话，那将是一种非常周到的服务。”



这位负责人觉得这番话很有道理，于是决定先购买 10 把梳子以看效果。厂长在一边看了，暗暗点头。

第三位应聘者接着也找到了这位负责人，他比前一位显得更加熟练和温和。他先拿起这位负责人留在桌上的一堆文件看了看，然后惊呼他的字迹是多么地漂亮，简直可以拿来做练字的典范了。“想您这么优雅的书法，如果无法被别人所学习和欣赏，那岂不是太可惜了吗？”这位负责人早已经被吹捧得昏了头脑，在心中已经暗暗骄傲起来了。推销员于是不失时机地递上一把梳子，说：“如果您能在这些梳子上写上‘某某敬老院欢迎您，并且请您亲自为亲人梳梳头’，这样既宣传了敬老院，同时也表现了您的书法水平，岂不是两全其美的好事情吗？”

负责人当然高兴不已了，当即决定常年订购这家工厂的梳子。而这位推销员后来也成为了这家工厂的首席销售代表。

拿破仑·希尔成功信条

◎一个思想方法正确的人，他的性格也一定相当顽强和坚韧。

◎有时候，正确的思想方法可能会因为不合时宜而导致暂时性实施受阻，但是正确的思想方法所能带来的报酬将比那种损失大得多。你肯定会乐意接受这样的结果的。

◎一些卓有成就的人有这样一种习惯，他们善于综合利用那些重要的条件，尤其是在对他们的工作有影响的时候。这样一来，他们的工作相比其他一般职员要轻松、愉快得多。

◎卓有成效的人运用了正确的思想方法，等于为自己的杠杆找到了一个支点，只要用小指头轻轻一拨，就能移动他原本即使以整个身体的重量也无法移动的沉重工作分量。

◎我们常常需要借鉴他人的知识与经验，通过这种途径收集到的事实，其证据来源和提供者都应该经过小心检查，尤其是当证据的性质影响到提供证据的证人的利益时。因为，和所提供的证据有关系的证人，通常会因向诱惑屈服而对证据予以掩饰或改造，以保护这项利益。