

激励十白万人去获得财富和权势的名著

拿破仑·希尔成功学著作的出版  
是本世纪美国重大事件之一  
26种文字34个国家出版  
畅销2000万册

**Napoleon Hill**

**拿破仑·希尔**

# 成功学全书



“希尔基金会”已成为美国政商两界  
顶尖人物的“进修学院”  
希尔则被称为是“百万富翁的创造者”

田 野 / 主编

经济日报出版社

Napleon Hill

拿破仑·希尔

# 成功学全书

(下)

田野主编

经济日报出版社

## 本书工作人员

策划：张 弘

主编：田 野

编委：丁春生 欧阳云 秦 风 王 芳 刘东宇

## 第十章 充满热忱

你有信仰就年轻  
疑惑就年老，  
有自信就年轻  
畏惧就年老  
有希望就年轻  
绝望就年老；  
岁月使你皮肤起皱；  
但是失去了热忱，  
就损伤了灵魂。

## 第一节 热忱是一种重要的力量

要想获得这个世界上的最大奖赏，你必须拥有过去最伟大的开拓者将梦想转化为全部有价值的献身热情，以此来发展和销售自己的才能。

卡耐基的办公桌上挂了一块牌子，他家的镜子上也吊了同样一块牌子，巧的是麦克阿瑟将军在南太平洋指挥盟军的时候，办公室墙上也挂着一块牌子，上面都写着同样的座右铭：

你有信仰就年轻  
疑惑就年老  
有自信就年轻  
畏惧就年老  
有希望就年轻  
绝望就年老  
岁月使你皮肤起皱，  
但是失去了热忱，  
就损伤了灵魂。

这是对热忱最好的赞词。培养并发挥热忱的特性，我们就可以对我们所做的每件事情，加上火花和趣味。

一个热忱的人，无论是在挖土，或者经营大公司，都会认为自己的工作是一项神圣的天职，并怀着深切的兴趣。对自己的工作热忱的人，不论工作有多少困难，或需要多少的努力，始终

会用不急不躁的态度去进行。只要抱着这种态度,任何人一定会成功,一定会达到目标。爱默生说过:“有史以来,没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。”事实上,这不是一段单纯而美丽的话语,而是迈向成功之路的路标。

## 一 热忱是种重要的力量

拿破仑·希尔告诉我们,热忱是一种意识状态,能够鼓舞及激励一个人对手中的工作采取行动。而且不仅如此,它还具有感染性,不只对其他热心人士产生重大影响,所有和它有过接触的人也将受到影响。

热忱和人类的关系,就好象是蒸汽和火车头的关系;它是行动的主要推动力。人类最伟大的领袖就是那些知道怎样鼓舞他的追随者发挥热忱的人。热忱也是推销才能中最重要的因素。

把热忱和你的工作混合在一起,你的工作就不会显得很辛苦或单调。热忱会使你的整个身心充满活力;使你只须在睡眠时间不到平时一半的情况下,能完成平时的2倍或3倍,而且不会觉得疲倦。

多年来,拿破仑·希尔的写作都是在晚上进行。有一天晚上,当拿破仑·希尔正专注地敲打打字机时,偶尔从书房窗户望出去——他的住处正好在纽约市大都会高塔广场的对面——看到了似乎是最怪异的月亮倒影,反射在大都会高塔上。那是一种银灰色的影子,是他从来没见过的。再仔细观察一遍,拿破仑·希尔发现,那是清晨太阳的倒影,而不是月亮的影子。原来已经天亮了。他工作了一整夜,但太专心于自己的工作,使得一夜仿佛只是1个小时,一眨眼就过去了。之后,他又继续工作了一天一夜,除了其间停下来吃点清淡食物以外,未曾停下来休息。

如果不是对手中工作充满热忱,而使身体获得了充分的精力,拿破仑·希尔将不可能连续工作一天两夜,而丝毫不觉得疲倦。

热忱并不是一个空洞的名词;它是一种重要的力量,你可以予以利用,使自己获得好处。没有了它,你就象一个已经没有电的电池。

热忱是股伟大的力量,你可以利用它来补充你身体的精力,并发展出一种坚强的个性。有些人很幸运地天生即拥有热忱,其他人却必须努力才能获得。发展热忱的过程十分简单。首先,从事你最喜欢的工作,或提供你最喜欢的服务。如果你因情况特殊,目前无法从事你最喜欢的工作,那么,你也可以选择另一项十分有效的方法,那就是,把将来从事你最喜欢的这项工作,当作是你的明确的目标。

缺乏资金以及其他许多种你无法当即予以克服的环境因素,可能迫使你从事你所不喜欢的工作,但没有人能够阻止你在自己的脑海中决定你一生中明确的目标,也没有任何人能够阻止你将这个目标变成事实,更没有任何人能够阻止你把热忱注入到你的计划之中。

热忱能带领你迈向成功。

每次拿破仑·希尔评估一个人的时候,总是考虑到他的才干和能力。但是,拿破仑·希尔相信考量这个人所深藏的热情也是很重要的。

因为如果你有热情,几乎就所向无敌了。

要是你没有能力,却有热情,你还是可以使有才能的人聚集到你身边来。假如你没有资金或是设备,若你有热情说服别人,还是有人会回应你的梦想的。

热情就是成功和成就的泉源。你的意志力、追求成功的热

忱和热情愈强,成功的机率就愈大。

热情是一种状态——你 24 小时不断地思考一件事,甚至在睡梦中仍念念不忘。事实上,一天 24 小时意识清楚地思考是不可能的。然而,有这种专注却很重要。如果真这么做,你的欲望就会进到潜意识中,使你或醒、或睡都能集中心志。

热情可使你释放出潜意识的巨大力量。在认知的层次,一般人是无法和天才竞争的。然而,大多数的心理学家都同意,潜意识力量要比有意识的力量大。一家小公司不可能梦想很快就招募到一批奇才。但是,我们相信,如果发挥潜意识的力量,即使是普通人也能创造奇迹。

热忱要单纯。

真正的热忱常能带来成功。但如果热忱是出于贪婪或自私,成功也就如昙花一现。如果你对正义毫无感觉,凡事都以自己为出发点,同样的热忱也许一开始会让你尝到成功的甜头,最后还是不免倒下。

能否成功,最后还是要看我们潜意识里的欲念是否单纯。

最理想的情况莫过于去除我们自身的自私,凡事利他助人,并且单纯地希望增进人类和社会的幸福。但是对我们这些凡人而言,要根除自私自利与贪婪是不可能的。对于这点,我们不用觉得羞愧。以自我为中心的欲念就是我们得以生存下来的机制。然而,我们也要试着去控制这种欲念。至少我们该转移工作目标:我们不光是为了自己而工作,更是为了群体。把工作目标从自己身上转移到他人,欲念就会变得单纯。最后,单纯的心念必然能占上风。

拿破仑·希尔个人的经验就是如此:在他为了一些无私的念头而痛苦或焦虑时,常常柳暗花明又一村,突然出现解决之道。

拿破仑·希尔总认为,这是更高的力量把他那无助而单纯的



念头带进潜意识中,才能使他洞察先机。

## 二 用热忱感染他人

在前面的章节中,我们已经讨论到“自我暗示”这个问题。“暗示”是一种原则,你的言论、行为甚至你的意识状态,都是经由这个原则影响到其他人。

当你自己的意识因为受到热忱的刺激而剧烈地振动时,这个振动将会自动记录在相关的所有人的意识中,尤其是那些和你有过密切接触的人。

如果你对自己所推销的产品、提供的服务或是发表的演说产生热忱,你的“意识状态”将很明显地被所有听到你说话的人了解,他们可以通过你的语气加以判断。事实上,要使对方相信你,或使对方怀疑你,最主要的是你发表声明时的语气,而不是声明的内容。

为了证实以上这些道理,拿破仑·希尔叙述了自己的亲身经历:有一次,一位推销员来拜访拿破仑·希尔,希望希尔订阅一份《周六晚邮》。他把那份杂志拿到拿破仑·希尔面前,暗示了拿破仑·希尔应该如何回答他的这个问题:

“你不会为了帮助我而订阅《周六晚邮》吧,是不是?”

当然,拿破仑·希尔一口拒绝了。因为,是他使拿破仑·希尔很轻易地就能够予以拒绝的。他的话中没有热忱作后盾,他的脸上充满阴沉及沮丧的神情。他急需从希尔的订费中赚取他的佣金,这是不容怀疑的。但是他并未说出任何足以打动希尔的理由,因此,他无法作成这笔交易。

几个星期之后,另一位推销员来见拿破仑·希尔。她一共推销六种杂志,其中一种就是《周六晚邮》,但她的推销方法则大为不同。她看了看他的书桌,发现书桌上摆了几本杂志,然后,她

又看看他的书桌,忍不住热心地惊呼:

“哦!我看得出来,你十分喜爱阅读书籍和各种杂志。”

拿破仑·希尔很骄傲地接受了这项“指摘”。当这位女推销员刚走进来时,拿破仑·希尔正在看手中的一份文稿,这时候拿破仑·希尔把稿子放了下来,想要听听她将说些什么。

用短短的一句话,加上一个愉快的笑容,再加上真正热忱的语气,她已经成功地中断了拿破仑·希尔的工作,使拿破仑·希尔准备好要去听她说些什么。她只用了那个短短的句子就完成了最困难的工作,因为在她当初走进书房时,拿破仑·希尔已经下定决心,绝不放下手中的文稿,借以礼貌地向她暗示,拿破仑·希尔很忙,不希望受到打扰。

由于拿破仑·希尔自己也是一个销售术和暗示原则的学习者,所以拿破仑·希尔密切注意,想要看看她下一步的行动是什么。她怀中抱了一大卷杂志,拿破仑·希尔本以为她会把它们展开,开始催促拿破仑·希尔订阅它们,但她并没有这样做。

她走到书架前,取出一本爱默生的论文集。在以后的10分钟内,她不停地谈论爱默生那篇“论报酬”的文章,谈得津津有味,竟然使拿破仑·希尔不再去注意她所携带的那些杂志。不知不觉中,她给了希尔许多有关爱默生作品的新观念,使拿破仑·希尔获得了宝贵的资料。

然后,她问拿破仑·希尔:“你定期收到的杂志有哪几种?”拿破仑·希尔向她说明之后,她脸上露出了微笑,把她的那卷杂志展开,摊放在拿破仑·希尔面前的书桌上。她一一分析了这些杂志,并且说明拿破仑·希尔为什么应该每一种都要订阅一份。《周六晚邮》可以让人欣赏到最干净的小说;《文学书摘》以摘要的方式把新闻介绍给拿破仑·希尔,象这样的大忙人最需要这种方式的服务;《美国杂志》可以向拿破仑·希尔介绍工商界领导人

物的最新生活动态等等。

但拿破仑·希尔并没有象她所想象的那般反应热烈，于是她向他提出了这样一项温和的暗示：

“象你这种地位的人物，一定要消息灵通，知识渊博，如果不是这样的话，一定会在自己的工作上表现出来。”

她的话确实是真理。她的话既是恭维，又是一种温和谴责。她使他多少觉得有点惭愧，因为她已经调查过他所阅读的材料，而那六种她推销的畅销的杂志并不在他的书桌上。

接着，拿破仑·希尔开始“说溜了嘴”，他问她，订阅这六种杂志共要多少钱。她很巧妙地回答说：“多少钱？呀，整个数目还比不上你手中所拿那一张稿纸的稿费呢。”

她又说对了。她怎能如此准确地猜出拿破仑·希尔的稿费收入呢？答案是，她并不是猜的——她早已知道了。她的推销方法的一部分，就是巧妙地引导拿破仑·希尔把他的工作性质说出来。她走进拿破仑·希尔书房之后不久，他就把手中的稿纸放在桌上，她对此十分有兴趣，因此，便诱导他去谈论这方面的事情。在拿破仑·希尔谈到自己的原稿时，曾经承认说这 15 张稿纸可以使自己获得 250 元的收入。

于是，她离开时，便带走了拿破仑·希尔订阅这六种杂志的订单，还有 12 元订报费。但这并不是她利用巧妙的“暗示”和“热忱”所获得的全部收获。她征得了拿破仑·希尔的同意，又到拿破仑·希尔的办公室去进行推销，结果，她在离开之前，又招揽了拿破仑·希尔的五位职员订阅她的杂志。

当她停留在拿破仑·希尔书房的那段时间，一直不曾让他留下这个印象：拿破仑·希尔订阅她的杂志是在帮她的忙。正好相反，她很自然地使他有了这个感觉：她是在帮助他。这是一种极为巧妙的暗示。

当这位聪明的女推销员一进到拿破仑·希尔的书房,并说出那段开场白之后,拿破仑·希尔就从她身上感受到了那股热忱。而且他深信,她的热忱并不是偶然出现的。她已经训练过自己,知道应该从客户的办公室中,或是从对方的工作或谈话中,找出某些她可以表现出热忱的事物。

### 三 热忱能转危为安

热忱是人类意识的主流,能够促使一个人把知识付诸行动。

对一个销售人员来说,热忱就如同水对鱼那般是不可缺少的。

所有成功的销售经理都了解热忱的心理,并以各种方式来应用这种心理,以协助其手下的销售人员达成更多的交易。

几乎所有的销售机构皆定期举行检讨会,目的在于鼓舞所有销售人员的士气,并经由群众心理学的原则,把工作的热忱灌注到这些销售人员的心中。

这种销售检讨会也许应该正确称之为“复活”会议,因为它们的目的就是恢复销售人员的兴趣,引起他们的热忱,使这些人员带着新的野心与精力,重新踏上战场,参加新的销售大战。

休斯·查姆斯在担任“国家收银机公司”销售经理期间,曾面临了一种最为尴尬的情况,很可能因此使他及手下的数千名销售员一起被“炒鱿鱼”。

该公司的财政发生了困难。这件事被在外头负责推销的销售人员知道了,并因此失去了工作热忱。销售量开始下跌,到后来,情况极为严重,销售部门不得不召集全体销售员开一次大会,在全美各地的销售员皆被召去参加这次会议。

查姆斯先生主持了这次会议。

首先,他请手下最佳的几位销售员站起来,要他们说明销售量为何会下跌。这些推销员在被唤到名字后,一站起来,每个人都有一段最令人震惊的悲惨故事要向大家倾诉:商业不景气、资金缺少、人们都希望等到总统大选揭晓之后再买东西等等。当第五个销售员开始列举使他无法达到平常销售配额的种种困难情况时,查姆斯先生突然跳到一张桌子上,高举双手,要求大家肃静,然后,他说道:“停止,我命令大会暂停 10 分钟,让我把我的皮鞋擦亮。”

然后,他命令坐在附近的一名黑人小工友把他的擦鞋工具箱拿来,并要这名工友替他把鞋擦亮,而他就站在桌上不动。

在场的销售员都吓呆了。他们有些人以为查姆斯先生突然发疯了。他们之中开始彼此窃窃私语。在这同时,那位黑人小工友先擦亮他的一只鞋子,然后又擦另一只鞋子,他不慌不忙地擦着,表现出第一流的擦鞋技巧。

皮鞋擦完之后,查姆斯先生给了那位小工友一毛钱,然后开始发表他的演说。

“我希望你们每个人,”他说,“好好看看这个黑人小工友。他拥有在我们的整个工厂及办公室内擦皮鞋的特权。他的前任是位白人小男孩,年纪比他大得多,尽管公司每周补贴他 5 元的薪水,而且工厂里有数千名员工,但他仍然无法从这个公司赚取足以维护他生活的费用。

“这位黑人小男孩不仅可以赚到相当不错的收入,既不需要公司补贴薪水,每周还可存下一点钱来,而他和他前任的工作环境完全相同,也在同一家工厂内,工作的对象也完全相同。

“我现在问你们一个问题,那个白人小男孩拉不到更多的生意,是谁的错?是他的错,还是他的顾客的错?”

那些推销员不约而同大声回答说:

“当然了,是那个小男孩的错。”

“正是如此。”查姆斯回答说,“现在我要告诉你们,你们现在推销收银机和一年前的情况完全相同:同样的地区、同样的对象、以及同样的商业条件。但是,你们的销售成绩却比不上一年前。这是谁的错?是你们的错?还是顾客的?”

同样又传来如雷般的回答:

“当然,是我们的错。”

“我很高兴,你们能坦率承认你们的错。”查姆斯继续说,“我现在要告诉你们,你们的错误在于,你们听到了有关本公司财务发生困难的谣言,这影响了你们的工作热忱,因此,你们就不像以前那般努力了。只要你们回到自己的销售地区,并保证在以后30天内,每人卖出5台收银机,那么,本公司就不会再发生什么财务危机了,以后再卖出的,都是净赚的。你们愿意这样做吗?”

大家都说愿意,后来果然办到了。

这个事件记录在“国家收银机”公司的历史上,名称就叫《休斯·查姆斯的百万美元擦鞋》,因为这件事扭转了该公司的逆境,价值100万美元。

热忱是永不失败的,懂得如何使派出的销售人员充满工作热忱的销售经理,必然会有所收获,更重要的是,他这样做可以增加他手下每位销售人员的赚钱能力。因此,他自己的热忱不仅为自己带来好处,也可能造福另外的几百个人。

#### 四 热忱是如何起作用的

假设你现在失业了,需要一份收入来养家糊口。于是你决定摆个摊子卖热狗。显然地,你希望能从中获利。

从一开始,你就应该避免这种失败者的态度:认为自己失去工作,也找不到另一家愿意雇用你的公司,才沦落至此。反之,你该找一个进取的理由,来鼓舞自己和家人。充满热情和希望才能面对未来,并成为一个人独立的企业家。把你的企图告诉家人和朋友,并解释你这样全力投入的理由。

不要耻于说出自己的梦想。大胆一点!有远大的梦想并不是罪恶。但是,你也该为与你共事的人想想,考虑到他们的利益。当然如果你的梦对社会有益,更好。更重要的是——真诚,不管是对自己或对别人。若要真的做到客观、以事实为根据,你必须做到真诚。

在你开始想象并让梦想飞驰时,以事实为着眼点是很重要的。你必须立下特定的目标,想象达到目标的种种过程。例如,你可能想到买一部二手货车,并动手改装成活动的热狗摊;想到用瓦斯来烹调热狗,并装个饮料机。然后,你就上路了,前往几个最适于营业的地点。是大学宿舍旁?建筑工地?还是很多人用餐的地方?你必须亲自去查一查,并注意附近的交通。

也要考虑到所有潜在的不利因素和困难。万一下雨了、车子抛锚了、热狗不受客人欢迎、货源不足等,要怎么办?周末、假日照常营业吗?要是供应商无法把货送来呢?若出现了竞争者,要如何?

针对以上种种情况思考,想出个解决之道。这样一来,你就能更坚强,以后遭遇到问题时,才有勇气面对。

想出创新的方法来避免危险,并拉拢客人来买你的热狗。这是你日夜都可以做的事。运用自己的脑袋不用花费一文钱,却能帮你省去日后的麻烦。

每天,甚至一两个月不断地计划……然后,你就能“预见”自己每天能卖出多少热狗,收入和支出多少。把雨天和假日的营

业收入打个折扣,来计算收益,好象你在经营企业一般。你的企业发展,象一部电影,在你的眼前显现。这个企业体好象有自己的生命,而且充满着光彩。于是,你感觉到由内在升起一股信心,使得计划成功。你也开始对未来乐观起来。这时,就是你出发的时候了。我敢说,你的计划成功机率很大。

一旦开始了,就要有决心和毅力坚持下去。不到成功,绝不罢休。

这听来可能过于简单,但是如果你把这个故事里的产品——热狗,换成任何一种产品,原则还是一样。

## 五 对工作毫无热忱的人会到处碰壁

“十分钱连锁商店”的创办人查尔斯·华尔渥滋也说过:“只有对工作毫无热忱的人才会到处碰壁。”查尔斯·史考伯则说:“对任何事都热忱的人,做任何事都会成功。”

当然,这是不能一概而论的,譬如一个对音乐毫无才气的人,不论如何热忱和努力,都不可能变成一位音乐界的名家。但凡是具有必需的才气,有着可能实现的目标,并且具有极大热忱的人,做任何事都会有所收获,不论物质上或精神上都是一样。

即使需要高度技术的专业工作,也需要这种热忱。爱德华·亚皮尔顿,是一位伟大的物理学家,曾协助发明了雷达和无线电报,也获得了诺贝尔奖。时代杂志引用过他一句具有启发性的话:“我认为,一个人想在科学研究上有所成就,热忱的态度远比专门知识来得重要。”

这句话如果出自普通人之口,可能会被认为是外行话,但出自亚皮尔顿这种权威性的人物,意义就很深长了。如果在科学的研究上热忱都那么重要,那么对普通的职员来说,岂不是占有



更重要的地位吗？

关于这点，我们可以引用著名的人寿保险推销员法兰克·派特的一些话加以说明。

以下是派特在他的著作中所列出的一些经验之谈：

“当时是1907年，我刚转入职业棒球界不久，遭到有生以来最大的打击，因为我被开除了。我的动作无力，因此球队的经理有意要我走人。他对我说：‘你这样慢吞吞的，哪象是在球场混了20年。法兰克，离开这里之后，无论你到哪里做任何事，若不提起精神来，你将永远不会有出路。’

“本来我的月薪是175美元，离开之后，我参加了亚特兰斯克球队，月薪减为25美元。薪水这么少，我做事当然没有热情，但我决心努力试一试。待了大约10天之后，一位名叫丁尼·密亨的老队员把我介绍到新凡去。在新凡的第一天，我的一生有了一个重要的转变。

“因为在那个地方没有人知道我过去的情形，我就决心变成新英格兰最具热忱的球员。为了实现这点，当然必须采取行动才行。

“我一上场，就好像全身带电。我强力地投出高速球，使接球的人双手都麻木了。记得有一次，我以强烈的气势冲入三垒，那位三垒手吓呆了，球漏接，我就盗垒成功了。当时气温高达华氏100度，我在球场奔来跑去，极可能中暑而倒下去。

“这种热忱所带来的结果，真令人吃惊，产生了下面的三个作用：

“1、我心中所有的恐惧都消失了，发挥出意想不到的技能。

“2、由于我的热忱，其他的队员跟着热忱起来。

“3、我没有中暑，我在比赛中和比赛后，感到从没有如此健康过。