

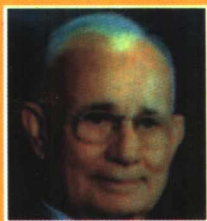
激励千百万人去获得财富和权势的名著

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

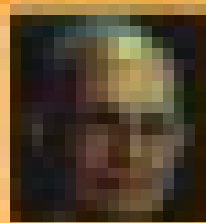
成功学大师拿破仑·希尔成功学著作

拿破仑·希尔成功学著作系列丛书  
拿破仑·希尔成功学著作系列  
《成功学》系列之《成功学》  
拿破仑·希尔著

Napoleon Hill

拿破仑·希尔

# 成功学全书



“拿破仑·希尔”成功学著作系列丛书  
拿破仑·希尔“成功学”  
拿破仑·希尔著

成功学全书

成功学全书

Napoleon Hill

拿破仑·希尔

# 成功学全书

(上)

田野/主编

经济日报出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

拿破仑·希尔成功学全书/田野主编.-北京:经济日报出版社,  
1997.6

ISBN 7-80127-338-9

I. 拿… II. 田… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 10227 号

## 拿破仑·希尔成功学全书(上、下册)

---

作 者	田 野
责任编辑	陈 英
责任校对	陆龙志
出版发行	经济日报出版社
地 址	北京市宣武区白纸坊东街 2 号 (100054)
总 经 销	全国新华书店
印 刷	北京金特印刷厂
规 格	850×1168 毫米 1/32 28 印张
字 数	650 千字
版 次	1997 年 6 月第 1 版 2001 年 1 月第 5 次印刷
印 数	30001—35000 册

---

ISBN 7-80127-338-9/F·107

定价:44.70 元

# 序 言

在美国,拿破仑·希尔(Napoleon Hill)这个名字家喻户晓,由于他创造性地建立全新的成功学,他在人际学、创造学、成功学等领域比卡耐基有着更高的地位。

1883年10月26日,希尔出生于美国弗吉尼亚的一个贫寒之家,这是一个深谙教育孩子去争取成功、激励孩子获得成就的家庭。

18岁时,他正上大学,并为一家杂志社工作,他有幸被派去采访钢铁大王、人际关系学家卡耐基。卡耐基很快发现了在希尔身上的创造性,他征询希尔是否愿意从事对美国成功人士的研究工作。

“非常愿意”希尔当即回答。

卡耐基不愧为一位可敬导师,他拿出了大量的时间与希尔讨论“成功学”问题,并利用私谊写信给美国政界、工商界、科学界、金融界取得卓越成绩的高层人士,介绍希尔与他们相识。

在以后的20年中,已经获得博士学位的拿破仑·希尔访问了包括福特、罗斯福、洛克菲勒、爱迪生、贝尔等著名人士在内的500多位成功者,并进行深入的研究。

在整整20年后,他完成了划时代意义的八卷本《成功规律》。

这部书成为激励千百万人获得财富和权势的教科书。同时希尔也成为美国社会享有盛誉的学者。

此后希尔成为美国两位总统——伍德罗·威尔逊和富兰克林·罗斯福的顾问，他影响了两位总统所作的决定，而这些决定又影响着美国历史的进程。

数年后，他辞谢官职，集中全部精力从事著述，1937年希尔完成了《思考致富》一书，这个名著至今已拥有1000多万读者。

1960年，希尔与他事业的接班人克里曼特·斯通合著出版了《人人都能成功》。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。

希尔经过数十年的研究在他的书中归纳出最有价值的、带有规律性的十七条定律：

- 1、积极的心态(PMA 黄金定律)
- 2、明确的目标
- 3、多走些路
- 4、正确的思考方法
- 5、高度的自制力
- 6、培养领导才能
- 7、建立自信心
- 8、迷人的个性
- 9、创新致胜
- 10、充满热忱
- 11、专心致志
- 12、富有合作精神
- 13、正确看待失败
- 14、永葆进取心
- 15、合理安排时间和金钱
- 16、保持身心健康

## 17、养成良好的习惯

这十七个定律涵盖了人类取得成功的所有主观因素,使“成功学”这种看似玄秘的学问变成了具体的、可操作的法则。这无疑为寻求成功之路的千百万人建造了到达彼岸的十七个坚实的阶梯。

在希尔成功学问世后,充斥美国市场的“成功学”、“致富学”图书,无不是以希尔博士的十七条定律为发轫,进行演绎创新的。它们补充和完善了希尔的“成功学”。

希尔创立了“拿破仑·希尔基金会”,这个学会成为美国成功人士的“进修学院”,希尔本人也被誉为“百万富翁的创造者”,十七条定律则被誉为“铸造富豪”的法则。

在美国政商二界中,金钱和权势的角逐成功者,没有谁没有受到过十七条定律的恩泽和影响。

美国的第26任总统西奥多·罗斯福、27任总统霍华德·塔夫脱、28任总统富兰克林·罗斯福、32任总统伍德罗·威尔逊、汽车大亨亨利·福特、石油大王洛克菲勒、出版大王海福纳、柯达公司总裁伊士曼等人都是“成功十七定律”的印证者、受益者和支持者。

印度圣雄甘地与希尔博士会面并读了他的著作后,下令全国学习拿破仑·希尔的成功学,希望借此帮助印度脱离贫穷。虽然甘地这个愿望未能实现,但不知多少印度富豪,皆因此而诞生。

1910年,希尔成为一位菲律宾社会活动家桂桑尔的政治顾问。在提供桂氏政治方案之余,希尔更将他的“成功学”倾囊相授,令桂氏的“成功意识”大大增加。24年后,桂桑尔成为菲律宾的第一任总统。

风靡西方商界的《世界上最伟大的推销员》的作者奥格·曼

狄诺曾经为希尔再版的著作作序，序中这样说：

我想从我的经验谈起。多年前，由于我自己的愚昧无知和累累错误，我失去了我的一切宝贵的东西——我的家庭、我的房子和我的工作，几乎赤贫如洗，盲人瞎马。我开始到处流浪，寻找自己，寻找能使我赖以度日的种种答案……

我终于在希尔的著作中找到了我所需要的答案。

曼狄诺是这样看待希尔对他人生的决定意义，而细心的读者，不难看出，在《世界上最伟大的推销员》一书中，曼狄诺几乎再现了拿破仑·希尔十七条定律的精神原形。

拿破仑·希尔曾以十七条定律作实验，第一次实验的成果，训练3千名毫无经验的推销员。不到6个月，他们都各自赚进100万美元，并付给希尔3万美元作为酬谢。

轮船大亨罗伯特·达拉则认为：“如果我在50年前就学到这十七条定律，可能只需要一半的时间就能取得目前的成就。”

对于希尔的成就，人际学大师卡耐基非常赞赏，他说：“我一生的最大成就之一，是帮助了希尔完成了他的‘成功学’，这比我的财富更重要，他的成功学，是一个‘经济的哲学’，是异于苏格拉底·柏拉图与传统西方思想史的哲学体系——它不仅是一个帮助人脱离贫困，实现经济富裕的方法，更是一门帮助人建立完善人格、享受丰盛人生的大学问”。

大发明家爱迪生曾经写信给希尔：“我感谢您花了这么长的时间完成‘成功学’……这是一个很健全的哲学，追随您学习的人，将会获得很大的效益。”

当读者明了以上经历后，应该相信这部全面阐发17条定律



的希尔成功学著作会给你的人生带来什么。

这是一本调节人的感情、天性、情绪、思想和行为习惯的宝典。

这是一套教你力争上游、开发心理潜能,以达到人生目标的科学操作术。

人,都应当有梦;

人,都应当实现美梦;

人,都应当掌握这种实现美梦的工具。

作者谨识

1997年2月

# 目 录

## 第一章 积极心态(PMA 黄金定律)

第一节	PMA 黄金定律·····	( 2 )
第二节	认识你的隐形护身符 ·····	( 5 )
第三节	你是对的,则世界就是对的·····	(10)
第四节	不要让你的心态使你成为一个失败者 ·····	(13)
第五节	如何培养积极的心态 ·····	(18)

## 第二章 明确的目标

第一节	有目标才会有成功 ·····	(33)
第二节	选择明确的目标 ·····	(45)
第三节	如何设定目标 ·····	(52)
第四节	价值连城的个人成功计划 ·····	(59)
第五节	化目标为现实的步骤 ·····	(62)

## 第三章 多走些路

第一节	追寻另一点东西 ·····	(71)
第二节	抓住机会掌握机会 ·····	(72)
第三节	见缝插针匡救一篑 ·····	(80)
第四节	机遇偏爱有准备的人 ·····	(85)

第五节	现在就做 .....	(91)
-----	------------	------

## 第四章 正确的思考方法

第一节	培养正确的基础的思考方法.....	(111)
第二节	你能想到第几步.....	(123)
第三节	发挥想象力.....	(133)
第四节	充分挖掘你的潜能.....	(147)
第五节	伟大的潜意识.....	(159)
第六节	积极的心理暗示.....	(164)

## 第五章 高度的自制力

第一节	自制的力量.....	(175)
第二节	自我意识.....	(185)
第三节	控制情绪创造新境界.....	(198)
第四节	自我激励.....	(213)
第五节	激励他人.....	(225)

## 第六章 培养领导才能

第一节	什么是领导才能.....	(239)
第二节	领导人物的主要特征.....	(240)
第三节	领导原则.....	(256)
第四节	如何培养领导能力.....	(268)

## 第七章 建立自信心

第一节	要有成功的信念·····	(286)
第二节	自信可以克服万难·····	(291)
第三节	恐惧是意志的地牢·····	(295)
第四节	自卑是自信的绊脚石·····	(302)
第五节	如何建立自信心·····	(312)

## 第八章 迷人的个性

第一节	迷人的个性·····	(337)
第二节	做个会说话的人·····	(344)
第三节	学会微笑·····	(366)
第四节	别吝惜自己的同情·····	(379)
第五节	认错的艺术·····	(383)

## 第九章 创新致胜

第一节	创新必胜,保守必败·····	(394)
第二节	创新要不畏艰难险阻·····	(418)
第三节	如何发展创新思维·····	(423)

## 第十章 充满热忱

第一节	热忱是一种重要的力量·····	(442)
第二节	热忱——内心的神·····	(457)

第三节	永远有颗热忱的心·····	(464)
-----	---------------	-------

## 第十一章 专心致志

第一节	专注——成功的神奇之钥·····	(479)
第二节	选择使头脑冷静下来·····	(488)
第三节	学会专注·····	(498)

## 第十二章 富有合作精神

第一节	合作就是力量·····	(504)
第二节	集思广益的合作原则·····	(514)
第三节	如何获得合作·····	(527)

## 第十三章 正确对待失败

第一节	失败是成功之母·····	(557)
第二节	失败心理诊所·····	(571)
第三节	如何反败为胜·····	(585)
第四节	正确对待失败·····	(599)

## 第十四章 永葆进取心

第一节	进取心是成功的基本要素·····	(615)
第二节	要有敬业精神·····	(619)
第三节	不要让不满埋葬自己·····	(626)
第四节	接受批评是最好的借鉴·····	(635)

第五节 坚持好问的态度·····	(644)
------------------	-------

## 第十五章 合理安排时间和金钱

### (一)时间篇

第一节 惜时如金·····	(652)
第二节 善于利用闲暇时间·····	(657)
第三节 合理安排时间·····	(658)
第四节 不要浪费时间·····	(676)
第五节 不要让别人浪费你的时间·····	(696)
第六节 找出隐藏的时间·····	(707)

### (二)金钱篇

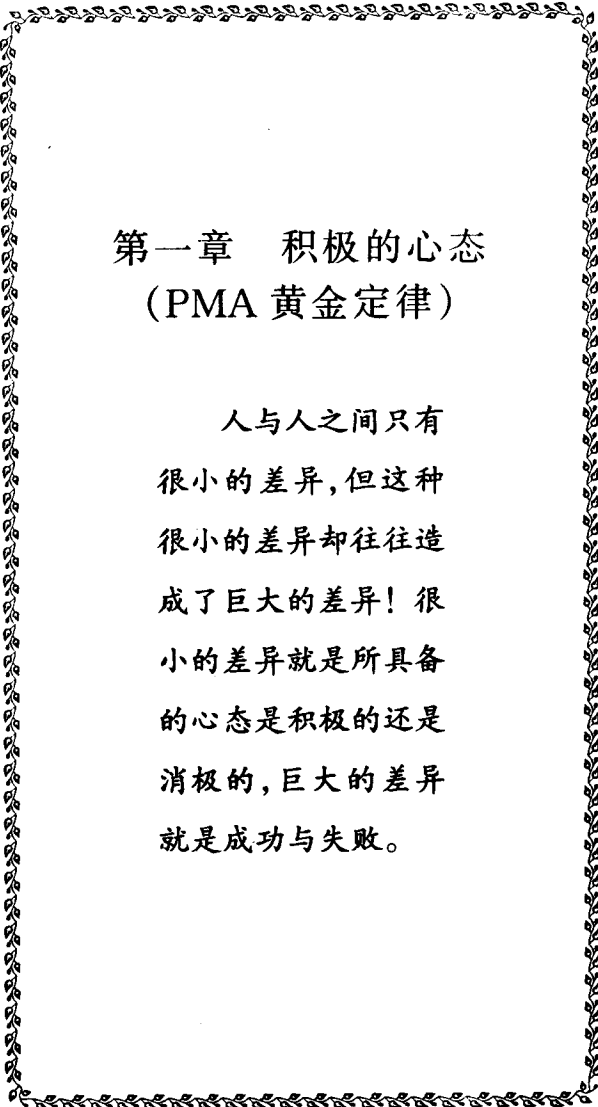
第一节 金钱不是万恶之源·····	(720)
第二节 养成储蓄的习惯·····	(733)
第三节 他山之石,可以攻玉·····	(739)
第四节 成功者应有的赚钱素质·····	(772)

## 第十六章 保持身心健康

第一节 克服异常心理和变态心理·····	(784)
第二节 消除心理压力·····	(787)
第三节 要有一个健康的身体·····	(792)
第四节 相信你自己能够健康长寿·····	(800)
第五节 正确的饮食之道有利于身体健康·····	(809)
第六节 健全的心理有助于健康的身体·····	(812)

## 第十七章 养成良好的习惯

- 第一节 好坏习惯都有巨大的力量…………… (826)
- 第二节 要相信好习惯的报酬是成功…………… (832)
- 第三节 养成良好的习惯…………… (836)
  
- 附录:拿破仑·希尔的成功学训练(一)…………… (855)
- 附录:拿破仑·希尔的成功学训练(二)…………… (862)



## 第一章 积极的心态 (PMA 黄金定律)

人与人之间只有很小的差异,但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异!很小的差异就是所具备的心态是积极的还是消极的,巨大的差异就是成功与失败。



## 第一节 积极的心态(PMA 黄金定律)

成功人士的首要标志,在于他的心态。一个人如果心态积极,乐观地面对人生,乐观地接受挑战和应付麻烦事,那他就成功了一半。

我们必须面对这样一个奇怪的事实:在这个世界上,成功卓越者少,失败平庸者多。成功卓越者活得充实、自在、潇洒,失败平庸者过得空虚、艰难、猥琐。

为什么会这样?

仔细观察、比较一下成功者与失败者的心态,尤其是关键时刻的心态,我们将发现“心态”会导致人生惊人的不同。

在推销员中,广泛流传着一个这样的故事:两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热,非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚,立刻失望起来:“这些人都打赤脚,怎么会要我的鞋呢?”于是放弃努力,失败沮丧而回;另一个推销员看到非洲人都打赤脚,惊喜万分:“这些人没有皮鞋穿,这皮鞋市场大得很呢。”于是想方设法,引导非洲人购买皮鞋,最后发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场,同样面对打赤脚的非洲人,由于一念之差,一个人灰心失望,不战而败;而另一个人满怀信心,大获全胜。

拿破仑·希尔曾讲过这样一个故事,对我们每个人都极有启发。