

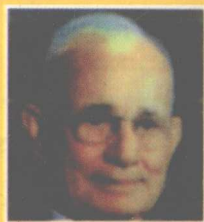
激励千百万人去获得财富和权势的名著

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

Napoleon Hill

拿破仑·希尔

成功学全书

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

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	北京市王府井大街 277 号(100746)
总 经 销	全国新华书店
印 刷	河北省廊坊市文化印刷厂印刷
规 格	850×1168 1/32 21 印张
字 数	650 千字
版 次	1997 年 6 月第 1 版 1997 年 6 月第 1 次印刷
印 数	1—10000 册

ISBN 7-80127-338-9/F·107

定价:33.70 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人王、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。

曼狄诺是这样看对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‘经常的哲学’,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。

这是一套教得你力争上游、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

1

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 (4)
- 第三节 你是对的,则世界就是对的 (8)
- 第四节 不要让你的心态使你成为一个失败者 (10)
- 第五节 如何培养积极的心态 (13)

第二章 明确的目标

- 第一节 有目标才会有成功 (24)
- 第二节 选择明确的目标 (34)
- 第三节 如何设定目标 (38)
- 第四节 价值连城的个人成功计划 (43)
- 第五节 化目标为现实的步骤 (45)

第三章 多走些路

- 第一节 追寻另一点东西 (53)
- 第二节 抓住机会掌握机会 (53)
- 第三节 见缝插针匡救一蹶 (60)
- 第四节 机遇偏爱有准备的人 (63)
- 第五节 现在就做 (68)

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 (83)
- 第二节 你能想到第几步 (91)
- 第三节 发挥想象力 (99)
- 第四节 充分挖掘你的潜能 (109)
- 第五节 伟大的潜意识 (118)

第六节	积极的心理暗示	(121)
-----	---------------	-------

第五章 高度的自制力

第一节	自制的力量	(130)
第二节	自我意识	(137)
第三节	控制情绪创造新境界	(147)
第四节	自我激励	(158)
第五节	激励他人	(167)

第六章 培养领导才能

第一节	什么是领导才能	(178)
第二节	领导人物的主要特征	(179)
第三节	领导原则	(190)
第四节	如何培养领导能力	(200)

第七章 建立自信心

第一节	要有成功的信念	(214)
第二节	自信可以克服万难	(217)
第三节	恐惧是意志的地牢	(220)
第四节	自卑是自信的绊脚石	(225)
第五节	如何建立自信心	(233)

第八章 迷人的个性

第一节	迷人的个性	(252)
第二节	做个会说话的人	(257)
第三节	学会微笑	(273)
第四节	别吝惜自己的同情	(283)
第五节	认错的艺术	(286)

第九章 创新致胜

第一节	创新必胜,保守必败	(295)
-----	-----------------	-------

- 第二节 创新要不畏艰难险阻 (312)
- 第三节 如何发展新思维 (316)

第十章 充满热忱

- 第一节 热忱是一种重要的力量 (331)
- 第二节 热忱——内心的神 (342)
- 第三节 永远有颗热忱的心 (347)

第十一章 专心致志

- 第一节 专注——成功的神奇之钥 (359)
- 第二节 选择使头脑冷静下来 (365)
- 第三节 学会专注 (373)

第十二章 富有合作精神

- 第一节 合作就是力量 (377)
- 第二节 集思广益的合作原则 (384)
- 第三节 如何获得合作 (393)

第十三章 正确对待失败

- 第一节 失败是成功之母 (417)
- 第二节 失败心理诊所 (427)
- 第三节 如何反败为胜 (437)
- 第四节 正确对待失败 (448)

第十四章 永葆进取心

- 第一节 进取心是成功的基本要素 (460)
- 第二节 要有敬业精神 (463)
- 第三节 不要让不满埋葬自己 (468)
- 第四节 接受批评是最好的借鉴 (474)
- 第五节 坚持好问的态度 (481)

第十五章 合理安排时间和金钱

(一)时间篇

- 第一节 惜时如金 (488)
- 第二节 善于利用闲暇时间 (491)
- 第三节 合理安排时间 (492)
- 第四节 不要浪费时间 (505)
- 第五节 不要让别人浪费你的时间 (520)
- 第六节 找出隐藏的时间 (528)

(二)金钱篇

- 第一节 金钱不是万恶之源 (538)
- 第二节 养成储蓄的习惯 (547)
- 第三节 他山之石,可以攻玉 (552)
- 第四节 成功者应有的赚钱素质 (576)

第十六章 保持身心健康

- 第一节 克服异常心理和变态心理 (585)
- 第二节 消队心理压力 (587)
- 第三节 要有一个健康的身体 (590)
- 第四节 相信你自己能够健康长寿 (596)
- 第五节 正确的饮食之道有利于身体健康 (603)
- 第六节 健全的心理有助于健康的身体 (605)

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 (616)
- 第二节 要相信好习惯的报酬是成功 (620)
- 第三节 养成良好的习惯 (623)

附录:拿破仑·希尔的成功学训练(一) (638)

附录:拿破仑·希尔的成功学训练(二) (644)

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 and 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,我们就会发现“心态”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是打赤脚,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,引导非洲人购买鞋,皮最后大财而回。

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,一个人灰心失败,不成而败;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。

塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。她丈夫奉命到沙漠里去演习,她一个人留在陆军的小铁皮房子里,天气热得受不了——在仙人掌的阴影下也有华氏125度。她没有人可谈天,只有墨西哥人和印第安人,而他们不会说英语。她非常难过,于是就写信给父母,说要丢开一切回家去。她父亲的回信只有两行,这两行信却永远留在她心中,完全改变了她的生活:

两个人从牢中的铁窗望出去。

一个看到泥土，一个却看到了星星。

塞尔玛一再读这封信，觉得非常惭愧。她决定要在沙漠中找到星星。

塞尔玛开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇，她对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们就把最喜欢但舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些引人入胜的仙人掌和各种沙漠植物、物态，又学习有关土拨鼠的知识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳，这些海螺壳是几万年前，这沙漠还是海洋时留下来的……原来难以忍受的环境变成了令人兴奋、留连忘返的奇景。

是什么使这位女士内心有这么大的转变？

沙漠没有改变，印第安人也没有改变，但是这位女士的念头改变了，心态改变了。一念之差，使她把原先认为恶劣的情况变为一生中最有意义的冒险。她为发现新世界而兴奋不已，并为此写了一本书，以《快乐的城堡》为书名出版了。她从自己造的牢房里看出去，终于看到了星星。

生活中，失败平庸者多，主要是心态观念有问题。遇到困难，他们只是挑选容易的倒退之路。“我不行了，我还是退缩吧。”结果陷入失败的深渊。成功者遇到困难，仍然是积极的心态，用“我要！我能！”“一定有办法”等积极的意念鼓励自己，于是便能想尽办法，不断前进，直至成功。爱迪生试验失败几千次，从不退缩，最终成功地创造了照亮世界的电灯。

因此，成功学的始祖拿破仑·希尔说，一个人能否成功，关键在于他的心态。成功人士与失败人士的差别在于成功人士有积极的心态，即 PMA (Positive, Mental Attitude)。而失败人士则运用消极的心态去面对人生。消极的心态，即 NMA (NegativeMental Attitude) (在美国成功学领域 PMA 与 NMA 已成为替代积极心态与消极心态的专有名词)。

成功人士运用 PMA 黄金定律支配自己的人生，他们始终用积极的思考，乐观的精神和辉煌的经验支配和控制自己的人生，失败人士是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。他们空虚、猥琐、悲观失望、消极颓废，最终走向了失败。”

运用 PMA 支配自己人生的人，拥有积极奋发、进取、乐观的心态，他们能乐观向上地正确处理人生遇到的各种困难、矛盾和问题。运用 NMA 支配自己人生的人，心态悲观、消极、颓废，不敢也不去积极解决人生所面对的各种问题、矛盾和困难。

有些人总喜欢说，他们现在的境况是别人造成的。环境决定了他们

的人生位置。这些人常说他们的想法无法改变。但是，我们的境况不是周围环境造成的。说到底，如何看待人生，由我们自己决定。纳粹德国某集中营的一位幸存者维克托·弗兰克尔说过：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”

马尔比·D·马布科克说：“最常见同时也是代价最高昂的一个错误，是认为成功有赖于某种天才，某种魔力，某些我们不具备的东西。”可是成功的要素其实掌握在我们自己的手中。成功是运用PMA的结果。一个人能飞多高，并非由人的其他因素，而是由他自己的心态所制约。

拿破仑·希尔告诉我们，我们的心态在很大程度上决定了我们人生的成败：

1. 我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们。
2. 我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。
3. 我们在一项任务刚开始时的心态决定了最后有多大的成功，这比任何其他因素都重要。
4. 人们在任何重要组织中地位越高，就越能找到最佳的心态。

难怪有人说，我们的环境——心理的、感情的、精神的——完全由我们自己的态度来创造。

当然，有了PMA并不能保证事事成功，但PMA肯定会改善一个人的日常生活，但不能保证他凡事心想事成，只有当PMA和十七个成功定律的其他定律紧密结合后，才会达到成功的彼岸，反之，实行NMA的人则一定不能成功。拿破仑·希尔说，从来没有见过持消极心态的人能够取得持续的成功。即使碰运气能取得暂时的成功，那成功也是昙花一现，转瞬即逝。

第二节 认识你的隐形护身符

我们不能预知生活的各种情况，但我们能够适应它。正确的理态度和良好的习惯会有积极的收获。千万不要接纳心灵的垃圾。

普天之下，芸芸众生，莫不渴望实现自身的价值，莫不渴望致富，莫不渴望成功。但是，如何捕获成功，通向成功之路的起点在哪里呢？人们都

在默默寻找。

拿破仑·希尔告诉人们,要想成功,首先应该认识你的隐形护身符。我们每人都佩带着隐形护身符,护身符的一面刻着 PMA(积极的心态),一面刻着 NMA(消极的心态)。

这块隐形护身符具有两种惊人的力量:它既能吸引财富、成功、快乐和健康,又能排斥这些东西,夺走生活中的一切。这两种力量的第一种是 PMA,它可以使人登峰造极,而第二种力量是 NMA,它使人终身陷在谷底,即使爬到巅峰,也会被它拖下来。

那么,心态是如何影响人的呢?按照行为心理学来说,当你有一种信念或心态后,你把它付诸行动,就更能加强并助长这种信念。

举例来说,你有一个信念,就是你能够很好地完成自己承担的工作,你就会觉得你在工作中很有信心,你常常这样想,并在实践中想方设法去做好工作,信心就会更强。这就是你的行动加深了你的心态。又比如说你欣赏一个人也是这样的,你喜欢他,你就会主动去沟通交往,之后你会不断发现这个人的优点,从而更喜欢这个人。这是情绪和行为相应的一种反映,同样,对于你自己,你很喜欢自己,或你很不喜欢自己,也是这样的。当一个心态存在以后,你的行为会加深它。所以有的时候女孩子或女人,哭起来是越哭越伤心,这就是哭的行为促使她发泄情绪,彼此的因果就混淆在一块了。所以一个人,当你认为自己是有能力的话,你就会觉得各方面只要经过自己努力就能取得成功。因为这个世界上没有任何人能够改变你,只有你能改变自己,也没有任何人能够打败你,也只有你自己。

因此,无论你自身条件如何恶劣,只要你运用 PMA,并将它和成功定律的其他定律相结合,就可能达到成功的彼岸。反之,无论你自身条件如何优秀,机会如何千载难逢,只要你运用 NMA,则你的失败是必然的。美国总统富兰克林·罗斯福就是运用 PMA,而成就业业的典型。

8岁的富兰克林·罗斯福是一人脆弱胆小的男孩,脸上显露着一种惊惧的表情。他呼吸就象喘气一样,如果被喊起来背诵,他立即会双腿发抖,嘴唇颤动不已,回答得含糊且不连贯,然后颓废地坐下来,如果他有好看的面孔,也许就会好一点,但他却是暴牙。

象他这样的小孩,自我感觉一定很敏锐,回避任何活动,不喜欢交朋友,成为一个只知自怜的人!

但事实却不是这样。他虽然有些缺陷，但他却有着 PMA(积极的心态)，有一种积极、奋发、乐观、进取的心态，这种 PMA，就激发了他的奋发精神。

他的缺陷促使他更努力地去奋斗，他不因为同伴对他的嘲笑便减低了勇气，他喘气的习惯变成一种坚定的嘶声。他用坚强的意志，咬紧自己的牙床使嘴唇不颤动而克服他的惧怕。就是凭着这种奋斗精神，凭着这种 PMA，终于成为美国总统。

他不因自己的缺陷而气馁，他甚至加以利用，变其为资本、变为扶梯而爬到成功的巅顶。在他的晚年，已经很少有人知道他曾有严重的缺陷。美国人民都爱他，他成为美国第一个最得人心的总统，这种情况是以前未曾有过的。

他的成功是何等神奇、伟大，然而其先天所加在他身上的缺陷又是何等的严重，但他却能毫不灰心地干下去，直到成功的日子到来。

象他这样的人，如果停止奋斗而自甘堕落，则是相当自然而平常的事！但是他却不这么做。假使有什么可怜的地方，他就让朋友们来可怜他。他从来不落入自怜的罗网里，这种罗网害过许多比他的缺陷要轻得多的人。没有人能想象这位受到爱戴的总统，竟会有如此悲哀的童年以及如此伟大的信心。

假使他极为注意身体的缺陷，或许他会花费许多时间去洗“温泉”，喝“矿泉水”，服用“维他命”，并花时间航海旅行，坐在甲板的睡椅上，希望恢复自己的健康。

他不把自己当作婴孩看待，而要使自己成为一个真正的人。他看见别的强壮的孩子玩游戏，游泳，骑马，做各种极难的体育活动时，他也强迫自己去参加打猎，骑马，玩耍或进行其他一些激烈的活动，使自己变为最能吃苦耐劳的典范。他看见别的孩子用刚毅的态度对付困难，用以克服惧怕的情形时，他也就用一种探险的精神，去对付所遇到的可怕的环境。如此，他也觉得自己勇敢了。当他和别人在一起时，他觉得他喜欢他们，并不愿意回避他们。由于他对人感兴趣，从而自卑的感觉便无从发生。他觉得当他用“快乐”这两个字去接待别人时，就不觉得惧怕别人了。

在他未进大学之前，已由自己不断的努力，有系统的运动和生活，将健康和精力恢复得很好了。他利用假期在亚利桑那追赶牛群；在落基山猎熊；在非洲打狮子，使自己变得强壮有力。有人会疑心这位西班牙战争