

世界著名成功学家文库

Napoleon Hill

Napoleon Hill
拿破仑·希尔

积极的心态 决定一生

张红霞 张石森译

拿破仑·希尔，百万富翁创造者。

拿破仑·希尔基金会，美国成功人士的进修学院。

拿破仑·希尔成功法，创造财富的全球法则。

Napoleon Hill
——美国时代周刊

我一生最大的成就之一，是帮助希尔完成了他的“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

与亚里士多德思想的哲学体系——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。

——戴尔·卡耐基

远方出版社

世界著名成功学家文库

拿破仑·希尔
积极的心态决定一生

张红霞 张石森 译

远方出版社

1A13/04

责任编辑：王松年

封面设计：陈小牧

世界著名成功学家文库

编 著 者	张弘
出 版	远方出版社
社 址	呼和浩特市乌兰察布东路 666 号
邮 编	010010
发 行	新华书店
印 刷	北京市振宏福利印刷厂
版 次	2003 年 7 月第 1 版
印 次	2003 年 7 月第 1 次印刷
开 本	850 × 1168 1/32
印 张	150
字 数	3150
印 数	1—1000 套
标准书号	ISBN 7 - 80595 - 890 - 4/G · 285
定 价	300.00 元（全十五册）

远方版图书，版权所有，侵权必究。
远方版图书，印装错误请与印刷厂退换。

前 言

在美国，拿破仑·希尔（Napoleon Hill 1883—1968）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、成功学等领域有着不可比拟的地位。

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之道，鼓励孩子去争取成功、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著作《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，去获得人生的财富。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，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”。

在此过程中，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，没有人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字种答案……

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，应该相信这全面阐发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。

编者谨识

2003年4月

目 录

第一章 塑造积极的心态 (1)

一 积极的心态 (2)

我们每个人都随身带着一种看不见的法宝，这个法宝的两面分别装饰着四个不同的字，一面是“积极心态”，另一面是“消极心态”。

二 心态塑造未来 (9)

只有你才是自己命运的主人，只有你才能把握自己的心态，而你的心态塑造着自己的未来，这是一条普遍的规律。

三 它能激励你成功 (18)

有一个词，如果人们用积极的心态去运用它时，它就能激励人们取得成功。如果人们用消极的心态去运用它时，它就会变成说谎、欺骗和欺诈的借口。这个词就是“需要”。

四 福勒告诉你..... (21)

在看待事物时，应考虑生活中既有好的一面，也有坏的一面，但强调好的方面，就会产生良好的愿望与结果。

第二章 心态积极有助于正确的思考 (26)

一 培养正确的思考方法 (27)

运用正确的思考是我们达到目标的关键所在，所有成就最伟大事业的人，都运用了正确的思考方法。

二 积极思考指引你创富 (39)

思考在支撑和构筑着所有的成就，一个正确的思考者总是能够创造条件使心中的愿望得以实现。

三 转换思考的角度 (47)

要用熟悉的眼光去看陌生的事物，要用陌生的眼光去看熟悉的事物。

第三章 用积极的心态改变你的世界 (53)

一 心态积极则世界美好 (54)

记住这句励志警句：如果一个人是对的，他的世界也是对的。

二 用积极的心态迎接变化的挑战 (59)

当你抱持着积极的心态时，你的世界的一些问题在你面前便会退缩让步。

三 明确的目的促使人生的成功 (63)

你能改变自己的世界！为了得到人生中值得得到的东西，你有必要为自己树立高大的目标，并想方设法去实现它！

四 人生没有绝境 (68)

只要你的心态积极，人生永远没有绝境。

第四章 积极的心态帮你找到人生方向 (72)

一 在工作中获得满足 (73)

满足是一种积极的态度，工作可以让你享有它。

二 于勤奋中创造奇迹 (77)

不论工作的性质如何，如果你想要快乐和满足，用

积极的态度，就可以找出创造快乐的方法和途径。

三 明确的目标使她热情洋溢 (81)

一个渴望成功的人将目标化为行动所产生的力量，
是无论如何用什么样的语言都难以形容的。

第五章 积极心态的五个标准 (86)

一 崇高的信念 (87)

信念不仅影响人生所获财富的多少，而且还控制着人的健康状况，进而直接影响其成功的进程和成就的高低。

二 不断的创新 (101)

世界上因创新而获得巨大成就的人不胜枚举。

三 必胜的信心 (123)

凡是你心里所想的，并且相信的，终必能够实现。

四 独到的创意 (175)

创意本身就是一笔财富。

五 不变的决心 (202)

决心就是决策力、决断力、果敢判断、“孤注一掷”
的精神。

第六章 调整好自己的情绪 (218)

一 把恐惧情绪转变为人生的动力 (219)

适度地恐惧是一种健康的情绪。它能让人谨慎、小心，而小心则有助于我们安身立命。

二 转换愧疚情绪 (224)

当一个人有了愧疚情绪，而又不积极的心态去转

换它，其结果往往是极为有害的。

三 秋天里也会有童话…………… (230)

让心灵永远具有“生命的段落”意识，能够使你对过去的脚步及时加以回顾和省视。

第七章 开拓成功之路…………… (237)

一 给自己找到努力的方向…………… (238)

随波逐流的落叶，只有听天由命，是无可奈何的。它的前途，完全由风向与流水片面决定。

二 行动前做好准备…………… (246)

你就是你所想的那样的人，你的思想决定于你的心态是积极还是消极。

三 消极的心态排斥成功…………… (250)

你不可低估消极心态的排斥力量，它能阻止人生的幸运，不让你受益。

第八章 专注于你的事业…………… (256)

一 专注——成功的神奇之钥…………… (257)

专注某一件事，努力去做，成功来自这种能够产生思考的力量，也是成功的重要工具。

二 选择使头脑冷静下来…………… (267)

让你的头脑冷静下来，你会发现你的内在的能力。

三 学会专注…………… (278)

永远关注你所订立的远大目标，锲而不舍。

第九章 用积极的心态开启财富之门…………… (283)**一 财富之门等你去开启…………… (284)**

我们通常把读到和认识了的东西变成藏书和词汇的一部分，而没有把客观存在变成我们生活的一部分。

二 善于运用各种条件…………… (290)

人生伟业的建立，不在于能知，而在于能行。于无穷处全力以赴，你会发现眼目所及之处仍有无穷天地。

三 现在就去…… (296)

你现在所缺少的唯一的東西是“现在就去”，这才是最重要的一步。

第一章

塑造积极的心态

1

积极的心态

我们必须面对这样一个事实：在每个人心里都渴望成功，不希望失败。成功者活得充实、自在、潇洒，失败者过得空虚、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，尤其是关键时候的心态，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。

生活中，失败者，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，最终成功地发明了照亮世界的电灯。

因此，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 (Negative Mental 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)。

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，并非主要由人的其他因素，而是由他自己的心态所制约。

总之，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。

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，并且创造它并不难。

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

样子的，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，彼此的因和果就混淆在一块了。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。

战胜你自己

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 而成就事业的典型。

8 岁的富兰克林·罗斯福是一个脆弱胆小的男孩，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，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。