

世界著名成功学家文库

Napoleon Hill



Napoleon Hill
拿破仑·希尔

成功始于习惯

杨超 张弘译

拿破仑·希尔 百万富翁的创造者

拿破仑·希尔基金会 美国成功人士的进修学院。

拿破仑·希尔成功法则 缔造富豪的全球法则。

——美国时代周刊

我一生中最大成就之一，是帮助希尔实践了他的“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”，是源于苏格拉底、柏拉图

与释迦牟尼等先哲的哲学体系——它不仅是一个经验论。

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，掌握幸福人生的大学问。

——戴尔·卡耐基

Napoleon Hill
Napoleon Hill
Napoleon Hill

远方出版社

世界著名成功学家文库

拿破仑·希尔
成功始于习惯

杨超 张弘 译

远方出版社

66P 29/105

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

成功习惯之一：对事业有正确的思考方法 (1)

一 培养正确的基础的思考方法 (2)

你最好在心理上做个准备，使自己了解，要想成为一个思想方法正确的人，必须具备顽强坚定的性格。

二 你能想到第几步 (12)

远见带来巨大的利益，会打开不可思议的机会之门。远见增强一个人的潜力。人越有远见，就越有潜能。

三 发挥想象力 (22)

如果我们正想象自己以某种方式行事，几乎也就是在这么干，想象给我们提供的实践可以帮助这种行为臻于完美。

成功习惯之二：时刻拥有乐观的精神状态 (36)

一 保持乐观的心态 (37)

在生活中一个人可以关心一些很严重的问题，但同时必须保持乐观的心态。

二 让生活变得快乐起来 (40)

人类的天性就喜欢与和谐乐观的人相处，当人们看到那些忧郁愁闷的人，正如同看一幅糟糕图画一样。

三 乐观永远是最好的选择 (44)

一个人在乐观时所做出来的事，常常是健全而坚固的。它自然而和谐，这是一个具有悲观心境的人所无法做到的。

成功习惯之三：敢于肯定自己的选择 (48)**一 要有成功的信念 (49)**

信心不仅能使一个白手起家的人成为巨富，也会使一个演员在风云变幻的政坛上大获成功。

二 自信可以克服万难 (55)

拿破仑·希尔认为：“信心是‘不可能’这一毒素的解药。”

三 恐惧是意志的地牢 (59)

恐惧是意志的地牢，它跑进里面，躲藏起来，企图在里面隐居。在这里，是不可能达成任何有价值的成就的。

四 自卑是自信的绊脚石 (66)

尽量不要理会那些使你认为你不能成功的疑虑，勇往直前，拼着失败也要去做做看，其结果往往并非真的会失败。

五 如何建立自信心 (76)

要让你的眼睛为你工作，就是要让你的眼神专注别人，这不但能给你信心，也能为你赢得别人的信任。

成功习惯之四：营造有利于你的人际氛围 (83)**一 设法让别人对你感兴趣 (84)**

要建立一个好人缘，织起一张人际关系网，你光有想法是不够的，必须将它付诸行动。

二 站在对方的立场上看待问题 (92)

一个不能了解别人的人，不可能做成大事，这就需要我们在遇到难以解决的问题时，能站在对方的立场看问题。

三 不轻易批评指责别人 (101)

在某些时候，表扬比批评更有效，更能让人保留面子，

从而更能激发人的积极性。

四 诚信待人是良好人际关系的基石…………… (108)

任何人都应该努力培植自己以诚待人的品行，使人们都愿意与你深交，都愿意竭力来帮助你。

五 学会宽容地待人接物…………… (116)

在人生的道路上，学会了宽容，你也就分辨清了白昼与夜晚的不同。

成功习惯之五：充分发掘你心理的力量…………… (126)

一 把弱点转化为优点…………… (127)

任何人只要愿意控制自己的弱点，愿意接受积极思想，就能把最弱点转为优点。

二 冲出自己编织的“心理牢笼”…………… (131)

我们应该明白：人的“心理牢笼”既然是自己营造的，那么人自己就有冲出“心理牢笼”的本能。

三 不再失败…………… (135)

如果你常采取一种“不能”的态度，你会惊讶地发现，即使是很成功的事业，也会渐渐衰败。

四 多利亞輪和威爾琴輪為什麼會沉沒…………… (140)

我們的結論是：人的心理所能構思和相信的東西，人就能用積極的心態去完成它。

成功习惯之六：积极地迎接挑战…………… (143)

一 碰到难题…………… (144)

你每碰到一个难题，就要用积极的心态去抓住它，解决它，从而使你变为更善良、更大度、更成功的人。

二 用积极的心态迎接变化的挑战…………… (146)

要停止敌对行动，变成这所监狱中最好的囚犯。从那一瞬间起，他整个的生命浪潮都流向对他最有利的方向。

三 笑对失败，激发成功…………… (149)

失败的体验具有不可忽视的负面热量，可以激发更大的精力与干劲。这种精力的来源是“笑”。

四 对自己提问题…………… (153)

对你自己或别人提出你感到疑惑的问题，可能使你获得丰厚的报酬。

成功习惯之七：保持你高度的自制力…………… (157)

一 自制是一种美德…………… (158)

你所接触到的每一个人都是一面心灵的镜子，你可以从这面镜子里清楚地看出你完整的心理态度。

二 成就、财富都始于一个意念…………… (166)

拿破仑·希尔曾经说过：“一切的成就，一切的财富，都始于一个意念，即自我意识。”

三 控制情绪创造新境界…………… (176)

你会发脾气吗？你知道什么时候应该发脾气，什么时候不应该发脾气吗？

成功习惯之八：合理安排你的时间…………… (186)

一 惜时如金…………… (187)

时间对任何人、任何事都是毫不留情的，是专制的。时间可以毫无顾忌地被浪费，也可以被有效地利用。

二 善于利用闲暇时间…………… (192)

凡在事业上有所成就的人，都有一个成功的诀窍：变“闲暇”为“不闲”，也就是不偷清闲，不贪逸趣。

三 合理安排时间…………… (194)

所有功成名就的人都会为自己的待办事项制订优先顺序。

四 找出隐藏的时间…………… (210)

善用隐藏的时间就象是去看医生时带一本书，如此一来，你就不必看他们的杂志或其他无益的东西。

成功习惯之九：具有良好的工作习惯…………… (222)

一 用良好的工作习惯防止疲劳和忧虑…………… (223)

世界上有没有一种良好的工作习惯，可以帮助你防止疲劳，从而防止忧虑的呢？

二 效率、工作和健康哪个更重要…………… (228)

工作的时候便努力工作，放松的时候便完全放松，是效率、快乐和健康三者合一的最好的公式。

三 找到适合你的方式…………… (232)

没有一个人能够不断地工作而毫不需要消遣的方法。

四 分清事情的轻重缓急…………… (235)

一件事情做疲倦了时，这时换一件事做一做，你确实会感觉到这种调换能使你得到休息。

成功习惯之十：善于运用你的金钱…………… (239)

一 金钱不是万恶之源…………… (240)

如果你渴望自由，如果你渴望表现自我，就把它们化为

赚钱的动力吧，这种动力也是强有力的刺激源。

二 养成储蓄的习惯…………… (253)

养成储蓄的习惯，并不表示你将会限制你的赚钱能力。

三 他山之石，可以攻玉…………… (259)

是的，商业是那样的简单：借用他人的资金来达到自己的目标。这是一条致富之路。

成功习惯之十一：勇于将你的目标变为现实…………… (268)

一 目标刺激我们奋勇向上…………… (269)

目标刺激我们奋勇向上，当然，在为达到目标而努力奋斗的过程中可能遭遇挫折，但仍能精神抖擞。

二 拟订人生目标的原则…………… (279)

如果你真的知道生活中需要什么，就会惊异地发现，机会很快来临，助你实现心愿。

三 目标的金字塔…………… (290)

金字塔由五层组成。最上的一层最小，是核心。下面每一层都是为实现上一层的较大目标而要达到的较小目标。

附：测定你的成功商数…………… (300)

成功习惯之一

对事业有正确的思考方法

1

培养正确的基础的思考方法

埃玛·盖茨博士能够把这个世界变成更理想的生活所在，全靠创造性的思考。盖茨博士是美国的大教育家、哲学家、心理学家、科学家和发明家，他一生中在各种艺术和科学上做了许多发明，有许多发现。

盖茨博士的个人生活证实，他锻炼脑力和体力的方法可以培养健康的身体并促进心智的灵活。

拿破仑·希尔曾带着介绍信前往盖茨博士的实验室去见他。当希尔到达时，盖茨博士的秘书告诉他说：“很抱歉，……这时候我不能打扰盖茨博士。”

“要过多久才能见到他呢？”希尔问。

“我不知道，恐怕要3小时。”她回答。

“请你告诉我为什么不能打扰他好吗？”

她迟疑了一下然后说：“他正在静坐冥想。”

希尔忍不住笑了：“那是什么意思啊——静坐冥想？”

她笑了一下说：“最好还是请盖茨博士自己来解释吧。我真

的不知道要多久，如果你愿意等，我们很欢迎；如果你想以后再来，我可以留意，看看能不能帮你约一个时间。”

希尔决定要等，这个决定真值得。下面是希尔所说的经过情形：

“当盖茨博士终于走进房间里时，他的秘书给我们介绍，我开玩笑地把他秘书所说的话告诉他，在他看过介绍信以后高兴地说：“你想不想看看我静坐冥想的地方，并且了解我怎么做吗？”

于是他领我到了一个隔音的房间去，这个房间里唯一的家具是一张简朴的桌子和一把椅子，桌子上放着几本白纸簿，几支铅笔以及一个可以开关电灯的按钮。

在我们谈话中，盖茨博士说他遇到困难而百思不解时，就走到这个房间来，关上房门坐下，熄灭灯光，让全副心思进入深沉的集中状态。他就这样运用“集中注意力”的方法，要求自己的潜意识给他一个解答，不论什么都可以。有时候，灵感似乎迟迟不来；有时候似乎一下子就涌进他的脑海；更有些时候，至少得花上两小时那么长的时间才出现。等到念头开始澄明清晰起来，他立即开灯把它记下。”

埃玛·盖茨博士曾经把别的发明家努力过却没有成功的发明重新研究，使它尽善尽美，因而获得了 200 多种专利权。他就是能够加上那些欠缺的部分——另外的一点东西。

盖茨博士特别安排时间来集中心神思索，寻找另外一点。“另外一点”他很清楚自己要什么，并立即采取行动。因而他获得了成功。

由这些看来，正确的思考方法具有巨大的威力。那么怎样才能养成正确的思考方法呢？

拿破仑·希尔告诉我们，首先要培养注意重点的习惯。其次要看清事实；尊重真理；正确评价自己和他人。

培养注意重点的习惯

正确的思想方法包含了两项基础。第一，必须把事实和纯粹的资料分开。第二，必须把事实分成两种：重要的和不重要的，或是，有关系的和没有关系的。

在达成你的主要目标的过程中，你所能使用的所有事实都是重要而有密切关系的；你所不能使用的则是不重要及没有重大关系的。某些人因为疏忽而造成了这种现象：机会与能力相差无几的人所作出的成就却大不一样。

你可能因此猜测这其中的原因。

只要你勤于去寻找研究，你将会发现，那些成就大的人都已经培养出一种习惯，把影响到他们工作的重要事实全部综合起来加以使用。这样一来，他们也许比起一般人来会工作得更轻松愉快。由于他们已经懂得秘诀，知道如何从不重要的事实中抽出重要的事实，因此，他们等于已为自己的杠杆找到了一个支点，只要用小指头轻轻一拨，就能移动你即使以整个身体的重量也无法移动的沉重工作份量。

一个人若能养成把其注意力移转到重要事实上的习惯，并根据这些重要事实来建造他的成功殿堂，那他就已为自己获得了一种强大的力量，可以比作是一下子可以击出 10 吨力量的大铁锤，而不是只有一磅力量的小铁锤。

为了使你能够了解分辨事实与纯粹资料的重要性，拿破仑·希尔建议你去做那些听到什么就做什么的人。这种人很容易受到谣言的影响，这种人对于他们在报上所看到的所有消息全盘接受，而不会加以分析，他们对别人的判断，则是根据这些人的敌人、竞争者及同时代的人的评语来决定。从你相识的朋友当中，找出这样的一个人，在讨论这一主题期间，把他当作是你的一个