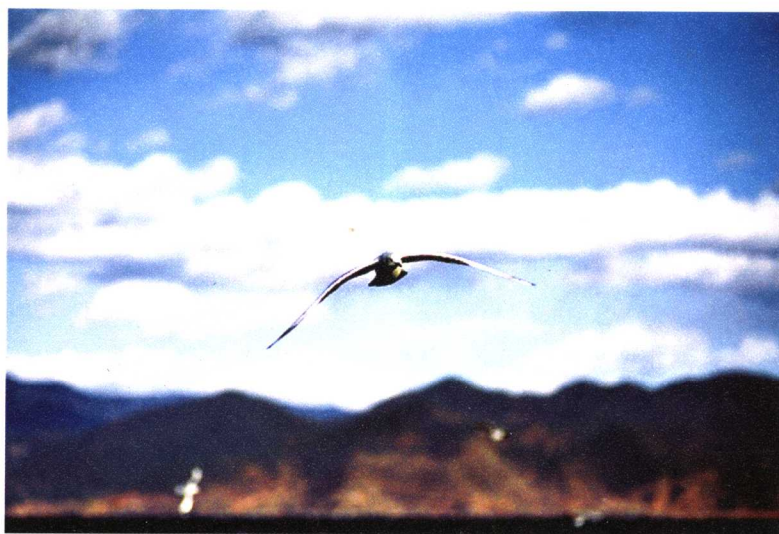


SUCCESS LAWS IN SIXTEEN LESSONS

TRANSLATED BY
THE 1928 ENGLISH EDITION

成功法则 全书



一部系统的成功哲学 人生的 16 堂必修课

[美] 拿破仑·希尔 / 著



中国发展出版社

成功法则

全书



[美] 拿破仑·希尔 / 著 刘津 刘树林 / 译

中国发展出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功法则全书/(美)拿破仑·希尔著;刘津,刘树林译.—北京:中国发展出版社,2002.9(2006.1 重版)

ISBN 7-80087-592-X

I. 成… II. ①拿… ②刘… ③刘… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第 048854 号

This Chinese edition is translated according to the complete and original English edition of The Law of Success in Sixteen Lessons, originally published by Ralston University Press in 1928 and now in the public domain.

书 名: 成功法则全书

著作责任者: (美)拿破仑·希尔等

译 者: 刘津 刘树林

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号: ISBN 7-80087-592-X/Z·72

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 北京铁建印刷厂

开 本: 1/16 720×1000mm

印 张: 25

字 数: 480 千字

版 次: 2006 年 1 月第 2 版

印 次: 2006 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 26.80 元

联系电话: (010)68990692 68990630

网 址: <http://www.developress.com.cn>

电子邮件: fazhan@drc.gov.cn

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

一部系统的成功哲学

人生的16堂必修课

在美国钢铁大王安德鲁·卡耐基先生的授意下，拿破仑·希尔一共花费了25年多的时间，采访了亨利·福特、托马斯·爱迪生等500多位各行各业的杰出人士，他们是美国商业、金融、工业与政治界的精英。利用这些宝贵的第一手资料，希尔又根据普通人的特征和需求加以重新分类整理、验证，最后归纳为成功的15大法则，加上开篇的导论，构成了一部共包含16讲的成功哲学。

第1讲 智囊团的力量

第2讲 明确的目标

第3讲 自信心

第4讲 储蓄的习惯

第5讲 进取心与领导才能

第6讲 想像力

第7讲 充满热忱

第8讲 自制力

第9讲 付出多于报酬

第10讲 吸引人的个性

第11讲 正确思考

第12讲 专注

第13讲 合作精神

第14讲 面对失败

第15讲 宽容他人

第16讲 己所不欲，勿施于人

序 言

大约 30 年前,一位名叫做冈索勒斯的年轻神职人员在芝加哥各大报纸上公告说,他要在下个周日早晨做一次布道,题目是:

“如果有了 100 万美元,我将做什么?”

这一声明引起了食品加工业巨头菲利浦·D·阿莫先生的注意,他决定去听一下这次布道。

布道中冈索勒斯博士描绘了一所他理想中的学校,学生们在那里得到的将是实际的工作能力而不仅仅是抽象的知识,他们将在“做中得学”。“如果我有 100 万美元,”这位年轻的布道者说,“我要开办一所这样的学校。”

布道结束之后,阿莫先生沿着过道走到讲坛前,自我介绍一番后说道:“年轻人,我相信你会照你所说的去做。如果明天早上你能到我办公室来一趟的话,资金就不成问题了。”

这就是阿莫理工学院的由来,它如今已是美国最注重实际应用的学院之一。而这一学院最初产生于一个年轻人的想像之中,如果不是因为他的想像力,如果没有阿莫先生的资助,恐怕除了冈索勒斯博士所在社区的居民外,没有人会听说过他的名字了。

事实上,现实中的每一条重要的铁路、每一个重要的金融机构、每一家巨型企业、每一项伟大的发明,无不首先诞生于想像之中。F·W·伍尔沃斯在成立 5 美分连锁商店之前,就首先在他的想像中预见了商店的外观,然后一步一步地成为一个大富豪。

托马斯·爱迪生也是先在他的头脑中想像出电话、电影、电灯,还有其他几百种有用的发明,然后才把它们变成现实。

在芝加哥的那场大火中,许多商店被烧毁了,店主们站在冒着烟的废墟边悲叹不已。他们许多人决定转到其他城市重新开始,其中就有马歇尔·菲尔德,他站在商店被烧毁的地方,虽然在当时那儿还一堆冒着烟的瓦砾,他在想像中看到了世界上最大的零售商店,那一商店最后也成了现实。

年轻时就懂得运用想像力的人是幸运的，在今天这个充满机遇的时代更是如此。

想像力是人的大脑的一种特殊功能，这种能力可以被开发，并在实际运用中得到发展。如果不是这样，摆在读者面前的这本《成功法则全书》就写不出来，因为这本书的写作先是诞生于我的想像中，受已故安德鲁·卡内基先生偶然说过的一句话的启发而写成的。

不管你在哪儿，不管你是谁，不管你从事哪种职业，如果你能正确开发和运用你的想像力，你就有发展的空间，你就更有创造力。

成功取决于个人的努力，如果你认为自己不必与他人合作就能取得成功的话，那你就是自欺欺人了。所谓成功取决于个人的努力，是指每个人都必须自己决定想要什么。在这一过程中就需要运用“想像力”。从这点上说，取得成功全在于如何通过技巧、熟练地吸引别人与你合作。

在你与别人合作之前，或者说，在你期望别人与你合作之前，你必须表现出合作的诚意。这也就是为什么你应该特别注意本书的第8讲——“付出超过所得”的原因。这一法则将保证所有运用它的人都能在事情上取得成功。

在第1讲结尾，你可以看到10位著名人物的个性分析，这是我本人20多年来结合15项成功法则，对这些伟人跟踪研究而得出的结论。你可以比较、学习、分析他们。仔细研究这个表格，注意那些导致失败的“危险因素”。这10个人当中有8个被认为是成功人士，另外2人则被认为是失败者，仔细研究一下这2个人失败的原因，然后研究一下你自己。最后两列空白是为你而留的，在开始阅读本书的时候，用这15条成功法则衡量一下自己，在读完本书之时再衡量一次，看看你取得了多大进步。

我写作本书的目的，是为了让每个人都明白，你可以更好地胜任自己的工作，你我都有更大的潜力。为了达到这个目的，你要分析自己，认清自己的能力，从而才能有效运用自己的能力。

你可能不喜欢自己现在所从事的工作。有两种方法可以帮你摆脱这份工作：一是漫不经心地做这份工作，只要能“对付”过去就行了。很快你就会发现你已解放了，因为不会有人再需要你的服务了；另一个更好的方法是提高工作效率，吸引那些高层管理者的注意，争取让他们把你提升到责任更大、更适合你的工作岗位上。

当然，决定选择哪一种方法是你的特权。

为此我要再次提醒你注意第九讲的重要性，这一讲将会帮助你更好的利用这一方法。

无数人曾经走过凯鲁梅特大铜矿,但却没有人发现它。只有一个离群索居的人用他的“想象力”向下挖了几英尺,经过探测而发现了地球上最大的铜矿。

每一个人都曾经走过自己的“铜矿”,“发现”是探索和运用“想像”的问题。这本《成功法则全书》将指引你找到自己的“铜矿”。当你发现自己就站在你事业的“铜矿”之上时,你或许会大吃一惊。在《钻石就你家后院》这本经典的小册子当中,鲁塞·康威尔告诉我们,我们不必去远方寻找机会,机会就在我们身边。这是我们应该牢记的人生真理。

本书是我仔细研究了100多位成功人士的奋斗史之后写成的,他们都在各自的领域里取得了不同寻常的成就。在过去20多年中,我一直在收集、整理、验证、编辑这15项成功法则。在此过程中我得到了这些成功人士的无私帮助。

在这些人当中,亨利·福特和安德鲁·卡内基应该说对于本书的贡献最大,因为是卡内基最先启发我写作此书,而亨利·福特的奋斗经历则为本书提供了大部分素材。他们中的许多人现已过世了,在此我想向那些还在世的人致以诚挚的感谢,没有他们的帮助,本书是无法完成的。

《成功法则全书》这本书集中展示了这些顶尖人物的成功哲学。我力图以最平实、最简明的语言写作此书,以让所有只要具有高中学历的人都能理解并掌握这些法则。除了在第一课中谈到的“智囊团的力量”,我并不认为自己有任何独创的见解。我所做的其实只是把已知的事实、法则进行归纳、整理,使人们能够很容易地解释和运用它们。

在说到《成功法则全书》的独到之处时,爱尔伯特·H·加里法官说过:“这一部成功哲学有两个特点给我留下了深刻的印象,一是叙事简洁,二是正确实用,所有人会立刻接受这一哲学。”

我真诚希望本书的读者在读完全部16讲以前不要轻易得出任何结论。读第1讲的时候更不要如此。在这一讲中必然要加入对所有课题的简介,这些简介的专业性多少要强一些。至于为什么要这样做,读完16讲之后,读者自会明白。

不存任何偏见、自始至终读完本书的读者,将会获得丰厚的酬赏,他们将会对人生有一个更全面、更清晰的认识。

拿破仑·希尔

目 录



C O N T E N T S

第 1 讲 智囊团的力量 1

这一讲是全书的导论,是对 15 大成功法则的总括。全书贯穿了一个主题:我们每个人应该多加利用他人的力量,包括整个宇宙的力量,这样我们才能获取更大的成功。这是实施成功法则的一个基本前提。

第 2 讲 明确的目标 39

本讲将教你如何节省大多数人不断寻找他们终身事业时所浪费的精力,如何永远摆脱漫无目标的搜寻,并使你全身心投注在明确而清晰的终身事业之上。

第 3 讲 自信心 66

本讲将帮助你克服每个人都会遇到的 6 种基本恐惧——贫穷的恐惧、生病的恐惧、年老的恐惧、批评的恐惧、失去爱人的恐惧、死亡的恐惧。它将教你如何区别自大和自信,自信来自于明确而有用的知识。

第 4 讲 储蓄的习惯 95

本讲将教你如何有计划地分配自己的收入,并使你收入的一部

目 录

分能够持续累积起来,再构成个人力量最大的一个来源。没有储蓄就难以成功。这项规则适用于每一个人,毫无例外。

第 5 讲 进取心与领导才能 124

本讲将教你如何在你所从事的行业中成为一名领袖,而不老是在当一名追随者,并帮助你发掘出领袖的潜能,使你逐步达到你所从事行业的高峰。

第 6 讲 想像力 151

本讲将刺激你的思想,使你产生出新的想法,制定出新的计划,并帮助你达到你“明确的目标”。教你如何利用“旧石头建出新房子”,如何从老旧、熟知的概念中创造出新的意念,以及如何使旧思想产生新的功效。这是一项十分实用的销售知识,必将成为用心学习者的一座知识金矿。

第 7 讲 充满热忱 186

本讲将使与你接触的人对你本人和你的想法产生很大的兴趣,使你能够和他们打成一片。“热忱”是迷人个性的基础,而你必须拥有它,才能够推动其他人和你合作。

第 8 讲 自制力 214

这一讲将以最实用的方式,教导你成为“命运的主人,灵魂的船长”。你可以利用它来控制你的热忱,并使你的热忱指向你所期望的方向。

第9讲 付出多于报酬 239

这是《成功法则》中最重要的一讲,它将教会你如何利用“增加收益原则”,使你所获得的利益远远超过你所提供的服务。如果不经付出多于报酬的阶段,而只是按报酬做分内的工作,那你永远成不了你所从事的那一行业的领导人。

第10讲 吸引人的个性 262

这是成功的一个支点,你必须把你的“杠杆”努力放在这个支点上,然后配以智慧,将可使你排除面临的障碍。仅这一讲,就培养出了几十个优秀的销售员。它曾在一夜之间造就不少领袖。它将教你如何改变你的个性,这样你就可以适应任何环境,敢于面对任何人。在这个基础上你可以很轻易地成为一名领袖。

第11讲 正确思考 283

这是一切持久成就的重要基石。本讲将教你如何从纯粹的消息和资料中找出事实;如何把已知的事实分成两类:重要的和不重要的;如何决定什么是重要的;如何从事实中制定明确的工作计划。

第12讲 专 注 300

教你如何把注意力集中在一个主题上,使你能拟定有关主题的实际计划,并教你如何与其他人合作,借助他们的知识来支持你的计划和目标。使你从四周的力量中获得实际而可行的知识,并且运用这些力量,实现你的目标。

目 录

第 13 讲 合作精神 324

指出了“团队工作”的价值。本讲将教你如何使用第 1 讲及第 2 讲所描述的“智囊团”法则;如何使你自己和其他人合作无间。在这种情况下,摩擦、嫉妒、争吵、羡慕和贪婪都将被消除。你将学会如何利用他人所具有的各种知识,服务于自己的事业。

第 14 讲 面对失败 345

教你如何以你过去的错误和失败作为踏脚石,并将教会你区别“失败”和“暂时挫折”的区别,这种区别十分重要。同时将教你如何从你自己和他人的失败中吸取经验教训。

第 15 讲 宽容他人 361

教你如何避免因种族和宗教偏见所产生的灾祸性后果,对千百万个纠缠于这些愚蠢的争辩中的人来说,这将导致失败。他们的思想会受到毒害,心智会受到蒙蔽。本讲是“正确思想”的姊妹篇,因为如果不采取宽容的态度,就无法成为一个正确思想者。“不宽容”等于合上知识的书本,在封面写上:“够了,我全都学会了。”不宽容使得那些本来可以做朋友的人变成敌人。它会破坏良机,使你脑中充满怀疑、不信任和偏见。

第 16 讲 己所不欲,勿施于人 373

这是做人的“黄金准则”。本讲将教你如何使用人类行为的伟大准则,经由它,你可轻易地获得他人的合作和帮助。不懂得实施这一准则,是数百万人失败的主要原因,并使这些人终生陷于悲伤、贫穷和匮乏之中。



第 1 讲

智囊团的力量



这是一本讲述成功的基本法则的书。那么何谓成功呢？

成功，一般是指调整自己，使之适应千变万化的生活环境，保持一种和谐而宁静的状态。和谐的基础在于认知环境的各种力量，因此本书实际上就是一张蓝图，帮助读者了解并妥善运用周围环境的力最，以迈向个人的成功。

在开始学习本书以前，你应该了解一下本书的由来。你应该知道本书对那些准备亲自检验和实践书中所列出的法则的人们有何承诺。你应该知道本书的局限和优势所在，这样它才能成为你实现目标的得力帮手。从娱乐的角度来说，《成功法则》无法与报摊上各式各样的时尚月刊相比，本书是为那些认真活着的人而写的，他们愿意把时间用在追求成功之上。作为本书的作者，我也并不想和那些纯娱乐型的作家为伍。

我写作本书主要有两个目的：一是协助读者找出他们的弱点；二是帮助他们制定一个“明确的计划”，以克服这些弱点。

世界上最成功的人，都是在克服自己个性中的某些弱点后，才开始走上成功之路的。阻拦于成功之路上的最重要的弱点有：偏执、贪婪、贪欲、嫉妒、怀疑、仇恨、自大、自负、期望不劳而获，而又入不敷出等。

这些人类的“共同之敌”很多，不胜枚举，本书将以简洁的语言就这些缺点进行讨论。任何智力正常的人都可以很容易地把握本书的要领和法则。

首先，你应该知道，这本《成功法则》早已通过无数人的实践检验，拥有成功的记录并广受世人赞誉。同时你也应该知道，《成功法则》是一部无数名人的成功哲学，经过了当代最成功人士的检验和赞誉。因此，你很难对这



些法则提出置疑。

《成功法则》最初是用作演讲稿,我在美国各大城市和许多小城镇都演讲过,历时7年多。也许你曾经就是几十万名听众之一。

在演讲过程中,我曾派助手在听众之间收集他们的各种想法。这样我就能正确获知听众的反应。在此基础上,经过反复研究和分析,我做了许多次修订。

《成功法则》所获得的第一次成功是,我以这一讲稿为教程,培训了3000名男女,使他们成为推销员。这批受训的人员中,大多数都没有任何销售经验。经过这次培训之后,不到6个月的时间,他们赚进了100万美元,并付给我30000美元以表谢意。

接受过该培训的成功者,以及其他各类小型销售团体,其人数实在太多,无法一一列举,但他们从培训中获益匪浅则是肯定的。

《成功法则》所归纳的成功哲学受到已故俄亥俄州《坎顿每日新闻》发行人唐·米里特的注意,他与我结成搭档,并准备辞去《坎顿每日新闻》发行人的职务,为我打理事业,不幸的是他于1926年7月16日遭人暗杀。

在米里特先生去世之前,他曾和加里法官(当时任美国钢铁公司董事长)接洽,准备把《成功法则》的内容介绍给《钢铁公司》的每位员工。由于加里法官去世,而使得这项计划搁浅,但这证明了我已经建立了一套经得起考验的教育计划。加里法官分析过《成功法则》的原理,并且准备投资15万美元在员工身上去落实这些训练计划,这充分证明了本书的价值以及它所受到的赞誉。

在这一讲中,你会发现一些你并不太熟悉的术语,但不要为此烦恼。不必一开始就试图去掌握这些术语,等你读完本书之后,自然就会明白了。本讲是一个导论,是15个讲座的概论。因此,你只须把它当作是一个介绍阅读。之后也不会有考试,但你应该多读几遍,每读一次你都可以从里面发现以前阅读时未能接受的新思想或观念。

在本讲中你将发现一则新颖的心理学法则,这项法则正是所有杰出者获得成就的基石。我把这项法则称为“智囊团”,亦即经由二人或更多的人协同合作而发展出来的一种思想,这些人为了完成某项工作而聚集在一起。

如果你从事销售行业,你可以在日常工作中实践这条“智囊团”法则,一定会从中获得很大的效用。我们发现六、七人组成的销售团体可以很有效地使用这项法则,他们的销售量会大幅度增加。



“人寿保险”被认为是世界上最难推销的。其实人寿保险绝对很有必要性,因此这项工作不应该很难做到。但事实却不然,“万金人寿保险公司”一组专门销售小额保险的业务员,为了实践“智囊团”法则,他们特别组成了一个友善的小团体,结果在这项实验的头3个月内,这个团体的成员所招揽到的保险金额,比他们去年全年度的业绩还多。

掌握了这一法则的保险推销员所取得的成就是不可预见的,这一点足以激励那些最乐观、最富于创造力的人的想像。

经营其他比人寿保险更为具体的保险销售工作的人员也获得跟上述人寿保险业务员同样的成就。当你开始阅读本书时,脑中须谨记上面所说的一切。光是本书的这项简介,就能使你对这项法则获得深刻了解,而改变你的整个生命过程。

个性是决定一个人事业成功的关键。改善这些个性,使顾客觉得你更亲切、可爱,这样生意就会蓬勃发展。在美国的大城市里,人们可以分别在很多商店里买到品质和价格差不多的商品,但你会发现,总有一家特别杰出的商店,它的销售成绩一定胜过其他商店,原因在于这家商店里有一个或多个销售员,他们具有大众所喜爱的个性。人们不但购买商品,同时也购买店员的服务,而店员的服务水平对顾客的影响要比商品大得多。

人寿保险业务已经十分科学化了,因此不管你向哪一家公司投保,人寿保险的费用并没有很大差别。然而,在全美国几百家人寿保险公司中,不到20家保险公司几乎垄断了整个保险业务,其余的保险公司则经营得并不怎么好。

形成这种局面的原因何在?其实,在每100个购买人寿保险的顾客中,有99人并不明了他们保单的内容,而且更令人惊讶的是,他们似乎也不十分关心保单的内容,他们所购买的其实是那些推销人员令人愉快的个性。

你生命的意义,或至少说你生命的主要目标,就是获得成功。即这“15项成功法则”中所说的成功目标——在不侵犯他人权益下完成你的第一目标。不管你的第一目标是什么,在你学会如何培养讨人喜欢的个性,以及学会如何与他人合作而不致发生摩擦或嫉妒的微妙艺术之后,你将可轻松达成你的目标。

生活中最大的一项工作,就是学会与他人谈判的艺术。本书写作的目的,就是教导人们如何平静地谈论他们的未来,而不会产生异议、摩擦或其他破坏性后果。

明确本书这一目的之后,你将会在心中感到,你的个性将发生很大改



变,带着这种心态,你就可以解读“15 项成功法则”了。

没有力量,你就无法获得杰出的成就,而如果没有亲和力去影响其他人以和谐的精神与你合作,你就永远无法获得力量。本书将指导你如何一步一步地培养出这种个性。

15 项成功法则

本书将按每一讲阐述一个主题的方式,具体传授这 15 项成功的法则。

1. 明确的目标——教你如何节省大多数人在寻找他们的终身事业时所浪费的精力。这一讲将教你如何永远摆脱漫无目标的搜寻,并使你全身心投注在明确而清晰的终身事业之上。

2. 自信心——帮助你克服每个人都会遇到的六种基本恐惧——贫穷的恐惧、生病的恐惧、年老的恐惧、批评的恐惧、失去爱人的恐惧、死亡的恐惧。它将教你如何区别自大和自信,自信来自于明确而有用的知识。

3. 储蓄的习惯——教你如何有系统的分配你的收入,并使你收入的一部分能够持续累积起来,再构成个人力量最大的一个来源。没有储蓄就难以成功。这项规则适用于每一个人,毫无例外。

4. 进取心与领导才能——将教你如何在你所从事的行业中成为一名领袖,而不总是当一名追随者。这一讲将协助你发掘出领袖的潜能,使你逐步达到你所从事行业的高峰。

5. 想像力——将刺激你的思想,使你产生新的想法,制定新的计划,并帮助你达到“明确的目标”。这一讲将教你如何利用“旧石头建出新房子”。它将教你如何从老旧、熟知的概念中创造出新的意念,以及如何使旧思想产生新的功效。这是一项十分实用的销售知识,必将成为用心学习者的一座知识金矿。

6. 充满热忱——将使和你接触的人对你及你的想法,产生很大的兴趣,使你能够和他们打成一片。“热忱”是迷人个性的基础,而你必须拥有它,才能够动员其他人和你合作。

7. 自制力——你可以利用它来控制你的热忱,并使你的热忱指向你所期望的方向。这一讲将以最实用的方式,教导你成为“命运的主人,灵魂的船长”。



8. 付出多于报酬——这是《成功法则》中最重要的一讲,它将教会你如何利用“增加收益原则”,使你所获得的利益远远超过你所提供的服务。如果不经历付出多于报酬的阶段,而只是按报酬做分内的工作,那你永远成不了你所从事的那一行业的领导者。

9. 吸引人的个性——这是成功的一个支点,你必须把你的“杠杆”努力放在这个支点上,然后配以智慧,这会使你排除面临的障碍。仅这一讲,就培养出了几十个优秀的销售员。它曾在一夜之间造就不少领袖。它将教你如何改变你的个性,这样你就可以适应任何环境,敢于面对任何人。在这个基础上你可以很轻易地成为一名领袖。

10. 正确思考——这是持久获得成就的重要基石。本讲将教你如何从纯粹的消息和资料中找出事实;如何把已知的事实分成两类:重要的和不重要的;如何决定什么是重要的;如何从事实中制定明确的工作计划。

11. 专注——教你如何把注意力集中在一个主题上,使你能拟定有关主题的实际计划,并教你如何与其他人合作,借助他们的知识来支持你的计划 and 目标。使你从四周的力量中获得实际而可行的知识,并且运用这些力量,实现你的目标。

12. 合作精神——指出了“团队工作”的价值。本讲将教你如何使用第1讲及第2讲所描述的“智囊团”法则;如何使你自己和其他人合作无间。在这种情况下,摩擦、嫉妒、争吵、羡慕和贪婪都将被消除。你将学会如何利用他人所具有的各种知识,服务于自己的事业。

13. 面对失败——教你如何以你过去的错误和失败作为踏脚石,并将教会你区分“失败”和“暂时挫折”的差别,这种区别十分重要。同时将教你如何从你自己和他人的失败中吸取经验教训。

14. 宽容他人——教你如何避免因种族和宗教偏见所产生的灾祸性后果,对千百万个纠缠于这些愚蠢的争辩中的人来说,这将导致失败。他们的思想会受到毒害,心智会受到蒙蔽。本讲是“正确思想”的姊妹篇,因为如果不采取宽容的态度,就无法成为一个正确思想者。“不宽容”等于合上知识的书本,在封面上写上:“够了,我全都学会了。”不宽容使得那些本来可以做朋友的人变成敌人。它会破坏良机,使你脑中充满怀疑、不信任和偏见。

15. 己所不欲,勿施于人——这是做人的“黄金准则”。本讲将教你如何使用人类行为的伟大准则,经由它,你可轻易地获得他人的合作和帮助。不懂得实施这一准则,是数百万人失败的主要原因,并使这些人终生陷于悲伤、贫穷和匮乏之中。不过,本讲和宗教并没有任何关系,和教派也没有关



联,《成功法则》一书中的其他部分也是如此。

当你在 15~30 周内熟习了这 15 项法则,融合每讲的内容并加以运用之后,你将会拥有足够的个人力量,保证你能达成你的首要目标。

这 15 项法则的目标,是为了发展或帮助你组织现有的知识,以及将来你会获得的知识,这样你就可以把这些知识转化为力量。

在阅读《成功法则》时,你身边应该放本笔记簿,因为当你阅读时,一些念头和思想会“闪现”在你的脑海中,你可以把这些灵感记录下来,将来配合这些法则使用,必可获得成功。

你也应该把这些法则教给你最感兴趣的人。做到“教学相长”,你教的愈多,学的也愈多,这已是一项大家所熟知的事实。若是家中有年轻的子女,应该让他们把这“15 项成功法则”牢记在心,然后教诲他们,这将会改变他们的整个人生方向。做丈夫的应该鼓励妻子一起研究本书的内容,在你读完这章简介之后,你就可以知道这样做的好处了。

获得宇宙的力量

“力量”是人类努力争取的三项基本目标之一。力量有两种:一种是经由自然物理法则的协调而发展出来的,另一种是靠把知识进行组织和分类而发展出来的。从有组织的知识发展出来的力量最重要,因为它交给人类一种工具,利用这种工具可以达到成功的境界。

本书的目的在于指出一条途径,使读者遵循这些方向,搜集有用的事实和资料,并把这些事实编织成他的知识网。

搜集知识有两种主要的方法:一是研究、分析和搜集其他人已组织好的事实,另一项就是自行搜集、组织和分析事实,这种知识一般称之为“个人经验”。本讲主要讨论如何研究他人所收集的数据和资料的方法。

所谓“文明”的进步状况,是对人类累积的知识的衡量。这种知识有两种——精神方面的知识以及物质方面的知识。在人类各种知识之中,有一项是人类已经发现并列出了 100 多种自然元素,宇宙中的一切物质都是由这些元素组成的。

人类经由研究、分析和精确计算,已经发现了宇宙物质的庞大,例如,行星、恒星及其他星体等,其中有些星体的体积比人类所居住的地球要大