

★激励了千百万人的成功圣经



造就了成千上万的富人传奇★

★世界最具影响力励志经典★

思考致富



THINK AND

福特、洛克菲勒、罗斯福等众多成功人士的致富秘诀

GROW RICH

[美]拿破仑·希尔 著

王勇 编译

NAPOLÉON HILL

★全球销量超过30 000 000册★

· 内蒙古大学出版社 ·



思考致富

NAPOLEON E. 勇 编译
HILL [美] 拿破仑·希尔 著

· 内蒙古大学出版社 ·

图书在版编目(CIP)数据

思考致富/(美)希尔著;王勇编译. —呼和浩特;内蒙古大学出版社,2008.10
ISBN 978-7-81115-521-1

I. 思… II. ①希… ②王… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 158528 号

书 名	思考致富
著 者	(美)拿破仑·希尔
编 译	王 勇
责 任 编 辑	赵 英
封 面 设 计	长江工作室
出 版	内 蒙 古 大 学 出 版 社 呼和浩特市大学西路 235 号(010021)
发 行	内蒙古新华书店
印 刷	北京奥达福利印装厂
开 本	16
印 张	18
字 数	300 千字
版 期	2008 年 11 月第 1 版第 1 次印刷
标 准 书 号	ISBN 978-7-81115-521-1
定 价	15.00 元

本书如有印装质量问题,请直接与出版社联系



序 言

这本书的每一章都会提到赚钱的秘诀，遵循它的指引，已产生出成百上千的巨富，赚得了无数的钱财。许久以来，这些富商巨贾一直是我详尽分析的对象。

50 多年前，卡耐基先生最先让我注意到这个致富秘诀。当时我还只不过是个孩子，这位精明干练而慈祥的苏格兰老人却满不在乎地把这个诀窍抛入我的脑海，然后就背靠着座椅，眼中闪烁着快乐的光芒，留神地看我到底有没有足够的智力去领会他所有的含义。

他发现我掌握住了他的观念，就又问我，愿不愿意花上几年或者更多年的时间，让自己成一点气候，再将这则窍门公诸于世，让原本可能终其一生碌碌无为的男男女女皆可因此受惠？我说我愿意。于是，在卡耐基先生的协助下，我一直信守着当时的承诺。

书中的绝妙计策已有上千人屡试不爽，这些人遍及社会的各个阶层。卡耐基先生当初的用意是，对于为他带来巨额财富的这则神奇公式，应该让没有闲暇探究生财之道的人也能唾手可得。他也希望我能在不同行业的男女身上，验证这则公式究竟靠不靠得住。他认为这则公式应该在所有的公立院校传授。他则表示，如果讲授得宜，这个法则足以引发整个教育体系的彻底改革，大家可因此少花一半的时间在学校的课程上。



原因在于，一手孕育缔造这则传奇故事的人，便是卡耐基先生亲自调教出来的诸多年轻人中的一员，借着这些年轻人的成绩，卡耐基先生证明了这则窍门“对那些已准备就绪的人来说”都会有效。史库韦伯运用了一次这则秘诀，就为自己赚进了大把钞票，并赢得数不完的机会。就只是上一次少说也值6亿美金。

这些事实是每一个认识卡耐基先生的人都耳熟能详的。书中的实例可以让你大略了解到，“只要你知道自己要的是什么”，这本书便可以为你罗列什么。

这个秘诀已传授给上千名男女，正如卡耐基先生所预期的，这些男女将这个原则运用在自身的利害关系上，其中一些人发了财，有些则成功地营造了家庭的欢乐融洽。有位传教士因为运用此秘诀得当，年收入高达7.5万美元，并且有增无减呢！

辛辛那提的一位裁缝师亚瑟·纳斯，把他濒临破产的事业拿来当做“实验用的白鼠”，想看看这个法则灵不灵光，结果他的事业因此而起死回生，并发了大财。虽然亚瑟·纳斯先生已去世，但是这家公司依旧欣欣向荣。这次的实验简直无可比拟，报纸、杂志争相传诵的溢美之辞，为公司免费打了价值逾百万美元的广告。

这个诀窍也被魏尔得知了。当时他住在德州的达拉斯，而且他万事俱备，只欠东风，于是一口气辞了职，改行学法律。他成功了吗？这个故事本书中就会提到。

我在拉萨尔推广大学当宣传经理时，该校才草创不久，规模初具，我有幸得以眼见校长查别林善用这个公式，而使该校跻身全美的大型推广院校之列。我所指的这个秘诀，将在书里前前后后提到不下百次。这则公式并没有直截了当的名称，因为不命名似乎比较灵验，那些一切皆已就绪、正在四下摸索的人仍可以俯拾皆得。



所以当初卡耐基先生传授这个概念给我时，也没跟我讲到什么特别的名称，只是悄悄传递了一个概念给我罢了。

如果你已准备好，要把这个公式派上用场，在本书的每一章里，你至少可以找到一次这则窍门。我很希望我能亲自告诉你如何运用这个秘诀，但是你用你自己的方法去找答案，受用程度会更大。

如果你曾气馁挫败过，如果你曾竭尽心力熬过困厄，如果你曾很努力却失败了，如果你因病痛导致行动不便，本书可能正是你遍寻不着的荒漠甘泉。

第一次世界大战期间，威尔逊总统曾大力运用本秘诀。每一位参战的士兵受训时，都接受了不露痕迹、精心包装在训练课程里的这个秘诀，然后才到前线去作战。威尔逊总统告诉我，在筹募作战经费时，这个秘诀也居功甚伟。

这个秘诀的特殊之处是，一旦展现在已得知它、使用它的人身上，他们旋即致富。如果你心存怀疑，每当我提到某些人的名字，你就可以去研究一下这些曾运用此道的人；你可以亲自去查明求证，然后你就会心服口服。

天下是没有不劳而获这回事的！

我提出的这个秘诀，是要付出代价才能取得的，但是它物超所值太多了。对那些不曾刻意去寻求成功诀窍的人来说，花再大代价，也学不来这个窍门。这个公式既不能免费奉送，也不能用金钱买卖，因为这个秘诀分为两个部分。其中一部分，是那些一切就绪的人身上原已具备的。对所有准备就绪的人来说，这则诀窍的效力是不会因人而异的。这个成功法则和教育程度一点关系也没有。早在我呱呱坠地之前许久，爱迪生即已坐视这个成功要诀，并且加以发扬光大，使自己成为世界首屈一指的发明大师，而他只上过3个月学校。



爱迪生的事业伙伴艾德温·巴纳斯也颇晓此道。虽然他当时的年收入仅有 1.2 万美元，他仍迅速累积了一大笔财富，而且以壮年之姿功成身退，隐身于繁忙的幕前作业之后。你将会在第一章开头就读到他的传奇。你一定会发现，成功并非遥不可及，你仍然可以成为自己所向往的人物，名和利、幸福和认同一切近在眼前，只要心态正确，下定决心的人都可以得享这个福分。

我是怎么跟这些福分结缘的？你还没读完这本书就可能找到答案了；也可能才读了开宗明义的第一章，你就已恍然大悟；也可能读完最后一页，你才开窍。

我应卡耐基先生的请求，在这二十年研究工作期间，分析过不下数百位士绅名媛，他们多半承认，巨额的财富皆是借助卡耐基的秘诀才得以累聚，其中有：

亨利·福特（美国汽车大亨）

詹姆士·希尔（美国铁路巨子）

乔治·伊士曼（彩色冲印专家、美国实业家及慈善家）

约翰·洛克菲勒（美国石油大王）

托马斯·爱迪生（美国发明家）

伍德罗·威尔逊（美国第 28 任总统）

西奥多·罗斯福（美国总统）

詹宁士·柏班克（美国参议员及园艺家）

威廉·柏莱思（美国政治家及律师，曾三度为美国总统候选人）

亚历山大·贝尔博士（电话发明者）

威尔伯·莱特（飞机发明者）

这些人名代表的只不过是一小部分，足以证明知晓卡耐基法则的知名人士岂只数百，他们在理财方面和其他方面的成就，皆因了解并且运用了卡耐基法则而获致，并随即攀上人生的高峰。



时至今日，我也还没见过有谁灵活机动并运用了该秘诀之后，还没有在自己选定的行业里大放异彩的。我也从未目睹有哪一个人，能够在这些条件尚未完全具备的情形下，累积到什么财富，或是能自己鹤立鸡群的。由这两个事实证明了，这则要诀法门比一般人所受的任何教育都来得重要，这个秘诀高招是任何一位想下定决心的人都不可或缺的认知。教育究竟是什么？这个问题我会详细解答。



目 录

第一章 心想才能事成	1
一 你只需要一个好点子	1
二 “流浪汉”走近发明家	3
三 抓住机会,财富才会来临	4
四 距离黄金三尺	5
五 坚持五角钱的教训	7
六 我将获得我想要的	10
七 改变命运的原则	11
第二章 渴望——所有成就的起点	14
一 燃烧的欲望	14
二 使渴望变成财富的六个步骤	16
三 欲望可以创造奇迹	17
四 让梦想起飞	20
第三章 信心——具体描摹并且信以为真	23
一 信心的威力	23
二 抛弃自卑	28
三 神奇的自我暗示	48



四	如何培养你的信心	52
五	价值十万美元的精彩演说	53
第四章	伟大的潜意识	60
一	肥沃的田园	60
二	刺激潜意识的三步曲	62
三	利用想象力播种潜意识的种子	64
四	想象力的培养训练	67
五	积极的态度积极的情感	73
第五章	专业知识——获得财富的工具	76
一	“无知”的致富者	76
二	如何成为需求的人才	78
三	专业知识的创富路	81
四	同事是你的宝贵资源	84
第六章	智囊团——鞭策驱动的力量	87
一	制定完善的成功步骤	87
二	借“智囊团”获取力量	97
三	领导好你的智囊团	98
四	招致失败的因素	103
五	你知道自己的价值吗?	108
第七章	决心和毅力——致富的保障	113
一	勇敢果断地做出自己的决定	113
二	决定成为有钱的人	115



三	要自由还是死亡	119
四	顽强的毅力	126
五	我不怕困难	129
第八章	头脑——开启财富城堡的万能钥匙	133
一	学会创新	133
二	不放过偶然现象	139
三	机遇 + 实力 = 成功	142
第九章	神秘的性刺激能量	146
一	成就与性的关系	146
二	培养创造力	149
三	四十岁以后的成功	151
四	女性的力量	154
第十章	致富路上的六种恐惧	156
一	恐惧的六大基本形态	156
二	向钱伸出我们的手	168
第十一章	方法——制胜的宝典	181
一	确定办事目的	181
二	方法是主动想出来的	184
三	做事前先找靶心后射击	185
四	天下的事永远做不完	186
五	别让你的汗水白流	188



第十二章 信义并举以义制利	193
一 信义为处世立业之本	193
二 人格修养和信誉是盈利的命根	196
三 珍惜声誉犹如珍惜生命	200
第十三章 益寿必须遵循的人生 20 个定律	203
一 拜伦法则	203
二 牢骚效应	206
三 犬獒效应	208
四 洛克忠告	211
五 吉格勒定理	213
六 洛克定律	216
七 韦特莱法则	219
八 贝尔效应	221
九 杜根定律	223
十 蜕皮效应	226
十一 迪斯忠告	228
十二 罗伯特定理	231
十三 杜利奥定理	234
十四 吉格定理	236
十五 隧道视野效应	240
十六 皮尔斯定理	243
十七 特里法则	245
十八 比伦定律	248
十九 基利定理	250
二十 卡贝定理	254



第十四章 全新人生八理念	257
一 言必行,行必果	257
二 让礼物传递心意	260
三 把握分寸,恰到好处	262
四 真实的谦逊	264
五 适当的举止	264
六 学会说“不”	265
七 面对“嫉妒”心理	265
八 用诚恳打动人心	267
后 记	272



第一章 心想才能事成

一 你只需要一个好点子

你只需要一个好主意就能成功。本书描述的原理、法则就包含了各式各样帮你想出好点子的方案。

在进一步论及这些原理、法则之前，我相信你有权利接受这个重要的暗示：

一旦财富降临，钞票便如雪片般飞来，一时之间堆积如山，让人猜不透；当一穷二白的时候，这些钞票都躲到哪里去了？

这句话有些骇人听闻，但我们如果讨论一下大家常说的这句话——“有钱人通常都经历过长期的艰苦奋斗”，就更觉得这句话不是骇人听闻了。

开始思考致富之道时，你会观察到，财富的开端，是一种目标坚定的心智状态，辛勤刻苦反倒是其次的因素。想要致富，必须先得有心致力于达成这种目标的心智状态。我就花了25年做研究，因为我也想知道富人如何致富。

一旦你已掌握到这种哲学的原理、法则，也开始奉行调教你



思考致富

运用这些原理、法则的指南，就要好好地仔细留意，你的财务状况正在蒸蒸日上，你所碰到的一切事物都会点石成金，化为助你一臂之力的资产。不可能吗？一点儿也不夸张。

人类的通病，就是一般人对“不可能”一词的习以为常。所有行不通的法则大家都耳熟能详。所有做不来的事，也是无人不知、无人不晓。这本书则是为那些寻找致富之道的人而写的，也是为那些愿意孤注一掷、投入这些法则的人而写的。

成功只降临在那些自我感觉会成功的人的身上。

失败则降临在满不在乎、任由自己自我感觉会失败的人的身上。

本书的目标就是要帮助那些想把自己的失败自觉转变为成功自觉的人。

很多人都有的另一项弱点，就是以自己的成见来测度一切人、事、物。这本书的读者当中，仍有一些会坚信他们无法思考致富，因为他们的思考习惯已沉浸在贫穷、缺乏、失败和不如意之中，而无法自拔。

这些不幸的人令我回想起一位杰出的中国人，他来美国受美式教育，上的是芝加哥大学。有一天，哈佛校长在校园里碰到这个年轻的东方人，停下来和他聊了一下，问他美国人最令人印象深刻的特征是什么。

“那还用说！”那个学生叹道，“你们的眼睛好奇怪，都斜斜地吊起来！”我们不正是这么说中国人的吗？

我们向来都拒绝接受自己所不了解的事物。我们以为自己立下的规矩，就是最妥切的尺度。别人的眼睛当然是“斜斜吊起来”的，因为别人的眼睛长得跟我们不一样。



二 “流浪汉” 走近发明家

心想才能事成，这是至理名言。当这种强烈的思想意识产生于脑海中，并结合希望、毅力、信心及达到目标的强烈的欲望时，它的力量是强大无比的。

埃德温·巴恩斯一直梦想着到爱迪生的实验室工作，并且能成为爱迪生的事业伙伴。但他最初是以一个流浪汉的身份站在发明家爱迪生的面前，并被获准留在爱迪生的办公室工作的。爱迪生说：“他站在我面前，和一个普通的流浪汉没有什么不同，但是他的脸上透出一种神情，让人觉得他有一种追求目标的执著。从多年和人交往的经验我知道，如果一个人真正想得到一样东西，愿意用整个未来做赌注，那么他一定会得到。我给了他这个机会，因为我看出，他已经下定决心，不达目的绝不放弃。”由这段话可见，他能在爱迪生的办公室开始自己的事业，绝对不是因为年轻人引人的外表，因为外表恰恰是他的弱势，他成功的关键是他的意念。

事后证明，爱迪生与他初次见面时的看法一点也没有错。虽然薪水十分微薄，而且几个月过去了，巴恩斯依然只是在从事简单的工作，对于他的梦想来说，实在是相差太远了。但他并没有丝毫退意，相反，他做爱迪生事业伙伴的欲望正在日益强烈。

心理学家说：“如果一个人真正想做一件事，那他一定会成功。”埃德温·巴恩斯正是如此，他已经准备好了做爱迪生的事业伙伴，而且他有着誓不罢休的决心。他没有对自己说：干这个没意思，不如换个推销员的工作。而是恰恰相反，他对自己说：



我来这儿，就是要成为爱迪生的事业伙伴。我一定会实现这个愿望，即使用我的一生来追求，我也心甘情愿。事实上，他做到了。

是的，如果一个人确立了明确的目标，而且矢志不渝地追求，就能够创造全新的人生。

有可能，年轻气盛的埃德温·巴恩斯当时并没有意识到这一点，但是他已经用自己坚定的决心和执著的毅力，排除了障碍，创造了难得的机会。

如果你拥有自己的梦想，找到了属于自己的那份财富，那么就坚定地向着梦想出发，不要怕别人嘲笑你为“梦想家”。要想在这个变幻无穷的世界中成为胜利者，就要拥有独特的思想，学会开拓创新。只有拥有了自己独特的梦想，才能够沿着思路开创一条崭新的道路，才能挖掘出生命的希望。让我们展示自己的才能，让我们的梦想起飞！

三 抓住机会，财富才会来临

记住巴恩斯最大的财富：无形的意念能够带来物质上的回报。

当机会来临的时候，埃德温·巴恩斯并没有在心中认定这是他不容错过的机会，但是他借着梦想的伟大力量，勇敢地跨了出去，抓住了爱迪生发明的“爱迪生口授机”的机会。

当时，“爱迪生口授机”是爱迪生刚刚完善的一项新发明的办公室设备，爱迪生的推销员对这项新发明不是很感兴趣，他们觉得这项新发明的市场销路不容易打开，也许要费很大力气才能