


永远的励志经典  
Inspirational Classics of All Times

# THINK AND GROW RICH



## 思考致富

[美] 拿破仑·希尔◎著  
曹爱菊◎译

原汁原味  
经典版



中信出版社 CHINA PRESS



# THINK AND GROW RICH

**没有人能替你思考，没有人能替你行动，没有人能替你成功  
——唯有你自己能。**

记住这句真理：

**只有想不到，没有做不到。**

本书的致富秘诀接受了成千上万人的实践检验，

实践对象几乎遍布各行各业。

这个秘诀的特别之处在于，

那些掌握了它并使用它的人从此一路走向成功。

现在，

思考致富所需的秘诀就实实在在地掌握在你的手中了。

上架建议◎职场励志

ISBN 978-7-5086-1995-8



9 787508 619958 >




[www.publish.citic.com](http://www.publish.citic.com)

定价：32.00元

永远的励志经典  
Inspirational Classics of All Times

THINK AND  
GROW  
RICH

A small, circular portrait of Napoleon Hill is integrated into the letter 'O' of the word 'GROW' in the English title.

思考致富

[美] 拿破仑·希尔◎著  
曹爱菊◎译

中信出版社  
CHINA CITIC PRESS



图书在版编目 (CIP) 数据

思考致富 / (美) 希尔著; 曹爱菊译. —北京: 中信出版社, 2010.5

书名原文: Think and Grow Rich

ISBN 978-7-5086-1995-8

I. 思… II. ① 希… ② 曹… 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 (2010) 第 054637 号

Think and Grow Rich, 1966 Rev. Ed.

Copyright © 1966 by Napolen Hill Foundation.

Simplified Chinese translation edition copyright © 2010 by China CITIC Press.

ALL RIGHTS RESERVED.

思考致富

SIKAO ZHIFU

著 者: [美] 拿破仑·希尔

译 者: 曹爱菊

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)

(CITIC Publishing Group)

承印者: 中国农业出版社印刷厂

开 本: 880mm×1230mm 1/32 印 张: 6.5 字 数: 130 千字

版 次: 2010 年 5 月第 4 版 印 次: 2010 年 5 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2003-0258

书 号: ISBN 978-7-5086-1995-8/F·1940

定 价: 32.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84264000

<http://www.publish.citic.com>


服务传真: 010-84264033

E-mail: [sales@citicpub.com](mailto:sales@citicpub.com)

[author@citicpub.com](mailto:author@citicpub.com)



# THINK AND GROW RICH



## 前言

本书的每一章都提到了致富的秘诀。经过多年长期分析，我发现这条秘诀已经使数百人获得了惊人的财富。

50多年前，安德鲁·卡内基引起了我对这个秘诀的注意。当我还是个孩子的时候，这位精明可爱的苏格兰老人悄悄把这个秘诀植入了我的脑海。当时他靠在椅子后背上，用温和的目光认真地打量着我，看我能否领会他话语中的全部内涵。

他看出我明白了他的意思，然后问我是否愿意用20年甚至更长时间，把这个秘诀传授给世人，让他们成功地度过一生。我说我愿意。然后，在卡内基先生的帮助下，我一直信守着自己的承诺。

本书中的秘诀接受了成千上万人的实践检验，实践对象几乎遍布各行各业。卡内基先生认为，那些无暇研究如何致富的人，也应该了解这个给他带来巨大财富的神奇秘方。他希望我通过各种人的实践，检验并证明这个秘诀的可靠性。他认为，所有的公立学校和大学都应该讲授这个秘诀。他表示，如果讲授得法，它将给整个教育制度带来一场革命，使学校教育时间减少一半以上。

在“信心”一章中，你会读到一个令人惊讶的故事：庞大的美国钢铁公司的创建构想和实施竟然出自一个年轻人之手，而他

正是卡内基先生秘诀的实践者之一。这个故事证明，卡内基先生的秘诀将适用于任何准备接受它的人。这个秘诀的简单运用给查尔斯·M·施瓦布先生带来了巨大的财富和机会。粗略地计算，这个秘诀的应用，创造了6亿美元的价值。

这些事实——认识卡内基先生的人几乎都知道这些事实——会明确告诉你这本书对你意味着什么，前提是，你要知道自己想要的是什麼。

按照卡内基先生的设想，这个秘诀已经传授给数千人，并且使他们获得了个人利益。运用这个秘诀，有的人发了财，有的人拥有了和谐的家庭生活。一位牧师更是充分运用这条秘诀，获得了高达7.5万美元的年收入。

一位辛辛那提州的裁缝阿瑟·纳什，曾用他几近破产的生意作为验证这个秘诀的“小白鼠”，不但使生意起死回生，还为业主带来了大笔财富。今天，虽然纳什先生早已不在人世，但他的生意依然蓬勃兴隆。这个实验非同寻常，报纸杂志给予了它极高的赞誉，相当于为其做了价值超过百万美元的广告。

得克萨斯州达拉斯的斯图亚特·奥斯汀·威尔得知了这个秘诀，他对此非常赞同，竟然为此放弃了原来的专业，改学法律。他成功了吗？本书也讲述了他的故事。

我曾经在拉萨尔函授大学（LaSalle Extension University）做广告部经理，那时这所大学还名不见经传。我有幸见证了J·G·卓别林校长成功地运用这个秘诀，使拉萨尔函授大学跻身美国优秀函授大学之列。

我所说的秘诀在本书中会被提到上百次。但至今我还未直接提及它的名称，因为只有将它呈现出来时，那些准备接受它而且正在寻觅它的人才能俯拾即得，为自己所用。正因为如此，当时卡内基先生不动声色地把这个秘诀传授给我，并没有说出其具体名称。



如果你准备让这个秘诀为你所用，那么在每一章你都会找到它。如果你想知道这个秘诀是什么，我会很乐意告诉你，但这样会剥夺你用自己的方式去发现的乐趣。

如果你曾经灰心丧气，如果你有无法克服的思想障碍，如果你的努力换来的是失败，如果你在忍受病痛困扰，那么我儿子对卡内基秘诀的理解和运用，会让你发现一片你苦苦寻找的希望绿洲。

这个秘诀在第一次世界大战中曾被伍德罗·威尔逊广泛应用。他将这个秘诀精心地隐藏在训练中，让每一个参战士兵在上前线前都接受了它的指导。威尔逊总统告诉我，在募集战争经费时，这个秘诀发挥了强大作用。

这个秘诀的特别之处在于，那些掌握它并使用它的人从此一路走向成功。如果你还有所怀疑，可以研究那些我提到用过此道的人，无论我在哪里提到的例子，都能验证这条真理。你可以亲自查询他们的记录，然后就会心悦诚服。

当然，世上没有免费的午餐！

如果不付出任何代价，也无法得到我所说的秘诀，但是这个代价绝对物超所值。无意寻找它的人，付出的代价再大，也得不到它。它无法靠馈赠得来，也非金钱所能买到，因为它包含了两个部分。那些准备接受它的人已经拥有了其中的一个部分。

这个秘诀对那些准备接受它的人来说，效力均等。受教育程度与此无关。在我出生前很久，这个秘诀就已经为托马斯·A·爱迪生所用了。虽然只受过3个月学校教育，但他巧妙地应用这个秘诀，成了世界领先的发明家。

爱迪生的事业伙伴埃德温·C·巴恩斯也得到了这个秘诀。当时他的年收入只有1.2万美元，但成功运用秘诀后，他赚得了大笔财富，并在壮年之际就功成身退。本书第一章之初就讲述了他的故事。它会告诉你，财富并非遥不可及，你仍可以做想要的自我，

只要你愿意而且有决心，金钱、名誉、地位和幸福，你都能得到。

我是怎么知道这些的呢？读完本书前，你就会知道答案。对你来说，答案可能在第一章，也可能在结尾。

依卡内基先生的要求，我作了20年研究，分析了数百位知名人士的成功经验。他们中的很多人都承认，在卡内基的秘诀指导下，他们积累了巨大财富。这些人有：

亨利·福特 (Henry Ford)

哈里斯·F·威廉斯 (Harris F. Williams)

小威廉·里格利 (William Wrigley Jr.)

弗兰克·冈萨拉斯博士 (Dr. Frank Gunsaulus)

约翰·沃纳梅克 (John Wanamaker)

丹尼尔·威拉德 (Daniel Willard)

詹姆斯·J·希尔 (James J. Hill)

金·吉列 (King Gillette)

乔治·S·派克 (George S. Parker)

拉尔夫·A·威克斯 (Ralph A. Weeks)

E·M·斯塔特勒 (E. M. Statler)

丹尼尔·T·莱特法官 (Judge Daniel T. Wright)

亨利·L·多尔蒂 (Henry L. Doherty)

约翰·D·洛克菲勒 (John D. Rockefeller)

赛勒斯·H·K·柯蒂斯 (Cyrus H. K. Curtis)

托马斯·A·爱迪生 (Thomas A. Edison)

乔治·伊斯特曼 (George Eastman)

弗兰克·A·范德利普 (Frank A. Vanderlip)

查尔斯·M·施瓦布 (Charles M. Schwab)

F·W·伍尔沃斯 (F. W. Woolworth)

西奥多·罗斯福 (Theodore Roosevelt)



罗伯特·A·多拉尔上校 (Col. Robert A. Dollar)  
约翰·W·戴维斯 (John W. Davis)  
爱德华·A·法林 (Edward A. Filene)  
艾伯特·哈伯特 (Elbert Hubbard)  
阿瑟·纳什 (Arthur Nash)  
威尔伯·赖特 (Wilbur Wright)  
克拉伦斯·达罗 (Clarence Darrow)  
威廉·詹宁斯·布莱恩 (William Jennings Bryan)  
戴维·斯达·乔丹博士 (Dr. David Starr Jordan)  
威廉·霍华德·塔夫特 (William Howard Taft)  
斯图亚特·奥斯汀·威尔 (Stuart Austin Wier)  
J·奥杰恩·阿穆尔 (J. Odgen Armour)  
伍德罗·威尔逊 (Woodrow Wilson)  
朱利叶斯·罗森沃尔德 (Julius Rosenwald)  
阿瑟·布里斯班 (Arthur Brisbane)  
卢瑟·伯班克 (Luther Burbank)  
弗兰克·克兰博士 (Dr. Frank Crane)  
爱德华·W·博克 (Edward W. Bok)  
弗兰克·A·芒西 (Frank A. Munsey)  
乔治·M·亚历山大 (George M. Alexander)  
埃尔伯特·H·加里 (Elbert H. Gary)  
J·G·卓别林 (J. G. Chapline)  
约翰·佩特森 (John H. Patterson)  
参议员詹宁斯·伦道夫 (U.S. Sen. Jennings Randolph)  
亚历山大·格雷厄姆·贝尔博士 (Dr. Alexander Graham Bell)  
埃德温·C·巴恩斯 (Edwin C. Barnes)

这些名字只代表了数百位美国知名人士的一小部分。无论他

们在个人财富上还是其他方面取得的成就都证明，对卡内基秘诀的理解和运用帮助他们到达了生活的巅峰。我从未听说过有人受到这个秘诀的点拨、运用了这个秘诀，却未能在自己选定的行业里取得任何令人瞩目的成就。我也从未见过什么人不用这个秘诀就能出人头地，或累积到什么财富。从以上两个事实可以得出结论：作为想成就大事的人必需的知识，这则秘诀要胜过人们通常所说的“教育”。

那么，什么是教育呢？本书作出了详细解答。

如果你已经作好准备，那么我所说的这则秘诀就会跃然纸上，映入你的脑海！那时，你就会真正认识它。无论是在第一章还是最后一章，只要它出现在你的眼前，就停下来，因为这一时刻是你人生中的重大转折。

在读本书的时候，还要记住，本书所说的都是事实，而非虚构，其目的是为那些准备接受它的人提供一条放诸四海而皆准的真理，让他们知道该做什么、如何去做。他们还会从书中得到激励，从而开始自己的行动。

在你开始读第一章之前，我想提一个小小的建议，作为你寻找卡内基秘诀的线索。我的建议是：所有的成就、所有辛苦所得的财富，都有其意念源泉！如果你已经准备去寻找它，那么你已经拥有了这个秘诀的一半。因此，另一半一旦出现在你的面前，你会立即认出它来。



# THINK AND GROW RICH

## 目录

### 前言 /VII

### 第一章 心想才能事成/1

发明家与“流浪汉”；机会的狡猾伪装；功亏一篑；“别人的拒绝不会让我放弃”；50美分的故事；一个孩子的神奇力量；只需一个正确观念；“不可能”成功的福特V-8；为什么你是“自己命运的主宰者”；改变命运的原则

### 第二章 欲望/14

破釜沉舟的人；燃烧的欲望；欲望变黄金的六个步骤；把自己想象成百万富翁；伟大梦想的力量；让梦想起飞；欲望有如天助；改变一生的意外；6美分赢得一个新世界；耳聋的孩子听见了；创造奇迹的意念；意志的力量

### 第三章 信心/28

如何培养信心；没人“注定”应该倒霉；信心是一种心态，它产生于自我暗示；神奇的自我暗示；自信秘诀；消极思考的害处；沉睡的天赋；构想创造财富；价值10亿美元的精彩演说；财富始于意念

## 第四章 自我暗示/44

想象、体会金钱握在手中的感觉；提高专注力；刺激潜意识的三个步骤；智力的奥秘

## 第五章 专业知识/50

发财致富的“无知”者；你能得到自己需要的任何知识；了解获取知识的途径；收款的教训；专业知识之路；创造财富的简单构想；寻找理想工作的真经；未必从最底层开始做起；让不满成为动力；同事是宝贵资源；利用专业知识实现构想

## 第六章 想象力/63

两种想象力；训练想象力；致富法则；如何实际运用想象力；魔法壶；假如我有100万美元；构想如何变金钱

## 第七章 精心策划/74

第一个计划失败了——再试第二个；规划个人服务的推销；在学中做；领导者的主要素质；领导失败的10大原因；需要“新型领导方式”的广袤领域；应聘职位的时机和方法；书面简历应该提供的信息；如何得到理想的职位；推销服务的新方法；你的“QQS”评价如何；服务的资本价值；失败的31项主因；你知道自己的价值吗；自我分析；自我分析测试题；致富的机会

## 第八章 决心/99

如何果断决策；要自由还是死亡；56位面对绞刑的人；组建智囊团；改变历史的决定；最重大的书面决定；有所想，才能有所得

## 第九章 毅力/110

测试毅力；你有“金钱意识”还是“贫穷意识”；如何“挣脱”思想惰性；把失败踩在脚下；毅力可以培养出来；评估自己的毅力；如果害怕批评；机遇可以定做；如何培养毅力；如何克服困难

## 第十章 智囊团的力量/122

通过智囊团获取力量；如何增强智慧；积极情感的力量



## 第十一章 性欲转换的奥秘/128

成就与性的关系；10种心理刺激物；“天才”是通过第六感培养出来的；灵感来自何处；培养创造力；发明家如何产生好点子；天才的工作方法也适用于你；性的驱动力；为何成功总在40岁之后；最强大的心理刺激物；个人魅力的宝库；关于性的谬论；40岁以后的成功；开启情感动力；真爱永存；妻子可以成就男人，也可以毁灭男人；没有女性的财富毫无价值

## 第十二章 潜意识/147

如何激发潜意识的创造力；利用积极情感

## 第十三章 大脑/152

神奇的大脑；什么是“心灵感应”；如何激发团队力量


## 第十四章 第六感/158

第六感的奇迹；让伟人塑造你的人生；通过自我暗示塑造个性；想象力的惊人力量；开启灵感的源泉；缓慢增长的强大力量

## 第十五章 六种恐惧/166

六种基本恐惧；恐惧贫穷；最具破坏性的恐惧；恐惧贫穷的症状；金钱万能；恐惧批评；恐惧批评的症状；恐惧病痛；恐惧病痛的症状；恐惧失去爱情；恐惧失去爱情的症状；恐惧年老；恐惧年老的症状；恐惧死亡；恐惧死亡的症状；忧虑；破坏性思考的害处；魔鬼的工作室；如何防御消极影响；你唯一能绝对掌控的东西；55种常用的“假如”托词

# THINK AND GROW RICH



## 第一章 心想才能事成

靠“意念”成为爱迪生事业伙伴的人

发明家与“流浪汉”；机会的狡猾伪装；功亏一篑；“别人的拒绝不会让我放弃”；50美分的故事；一个孩子的神奇力量；只需一个正确观念；“不可能”成功的福特V-8；为什么你是“自己命运的主宰者”；改变命运的原则

心想才能事成，这是千真万确的。当这种意念与特定目的、毅力和获得财富或其他物质目标的强烈欲望融为一体时，它的力量是强大无比的。

多年以前，埃德温·C·巴恩斯发现，思考致富是一条不容置疑的真理。他的发现并非凭空产生，而是始自他想成为伟大的爱迪生事业伙伴的强烈欲望，然后点滴得来。

巴恩斯的欲望有一个主要特征，就是确定不疑。他想和爱迪生共事，而不是为他工作。如果仔细观察他将欲望变成现实的过程，你会更好地理解他的致富原则。

当这种欲望或者思想冲动第一次出现在他的脑海中时，他还不具备实现这个欲望的条件。摆在他面前的有两大难题：他不认识爱迪生，也没有足够的钱乘火车去新泽西州的奥兰治。

这些困难足以让很多人退却，从而放弃这种奢侈的欲望，但是他的欲望却非同寻常！

## 发明家与“流浪汉”

他来到爱迪生的实验室，宣称要加入这位发明家的事业。多年以后，谈到与巴恩斯的第一次见面时，爱迪生说：

他站在我面前，和一个普通的流浪汉没有什么两样，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。从多年与人交往的经验，我知道，如果一个人真正想得到一件东西，愿意用整个未来作为赌注，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，不达目的决不放弃。事后证明，果然如此。

他能在爱迪生的办公室开始自己的事业，并不是靠着一个年轻人的外表，因为那恰恰是他的弱势。起关键作用的，是他的意念。

第一次会面时，巴恩斯并没有立即成为爱迪生的事业伙伴。他只获准在爱迪生的办公室工作，而且薪水非常微薄。

几个月过去了。表面看来，巴恩斯并没有朝心中确立的远大目标更进一步，但他的头脑中正在经历一个重大变化，他想成为爱迪生事业伙伴的欲望正在日益强烈。

心理学家说得对：“如果一个人真想做一件事，那他一定会做成。”巴恩斯已经准备去做爱迪生的事业伙伴，而且他有不达目的誓不罢休的决心。

他没有对自己说：“干这个有什么意思？还不如换个推销员的工作。”相反，他对自己说：“我这儿来，就是要加入爱迪生的事业。我一定要实现这一意愿，即使让我用一生来追求，我也愿意。”他说到做到。如果一个人确立了明确的目标，并且矢志不渝地去追求，就会创造一个完全不同的人生。

也许，年轻的巴恩斯当时并没有意识到这一点，但是他那种坚定不移的决心和实现梦想的执著毅力，注定会帮助他排除障碍，创造梦寐以求的机会。

## 机会的狡猾伪装

当机会来临时，它的出现形式和背景是巴恩斯未曾想到的。

这就是机会的狡猾之处。它习惯于从后门溜进来，而且常常以“不幸”或“暂时的挫折”作为伪装。也许正因为如此，许多人才看不出什么是机会。

爱迪生当时刚刚完善了一项新发明的办公室设备，叫做“爱迪生口授机”。他的推销人员对这种机器并没有热情，他们认为不下大力气根本卖不出去。巴恩斯看到自己的机会来了。这个机会悄无声息、以一种样子奇怪的机器的形式出现，而除了巴恩斯和它的发明者之外，没有人对它感兴趣。

巴恩斯知道自己能卖出爱迪生口授机。他向爱迪生提出了自己的想法，立即得到了机会。他果真卖出了机器。实际上，他做得非常成功，所以爱迪生和他签订了合同，让他在全美进行销售。通过与爱迪生的事业合作，巴恩斯发了财，不过他成功的意义并不局限于此，他向世人证明了一点，一个人真的可以“思考致富”。

巴恩斯最初的梦想对他来说究竟值多少钱，我无从得知。也许他获得了两三百万美元的收益，但与他获得的更了不起的知识财富相比，金钱的数额有多大已经不重要了。这种知识财富就是：运用已知的原则和无形的意念能够带来物质上的回报。

巴恩斯就是靠着自己的意念与伟大的爱迪生成了事业伙伴的，而且靠意念发财致富。除了知道自己想得到什么和不达目的不罢休的意志外，他可以说得上是白手起家。

## 功亏一篑

导致失败的最常见原因之一是，人们往往在暂时的挫折面前退却。每个人都会或多或少地犯这个错误。

达比的叔叔，在淘金热时期也曾热衷于此，因此到西部淘金，希望能发财。他不知道，更多的黄金来自大脑这个矿藏，而不是