

[美] 拿破仑·希尔 著 静恩英 译

思考致富

13 个致富步骤 30 个人生失败的主要原因

11 个领导者必备的条件 59 个自我剖析测试题

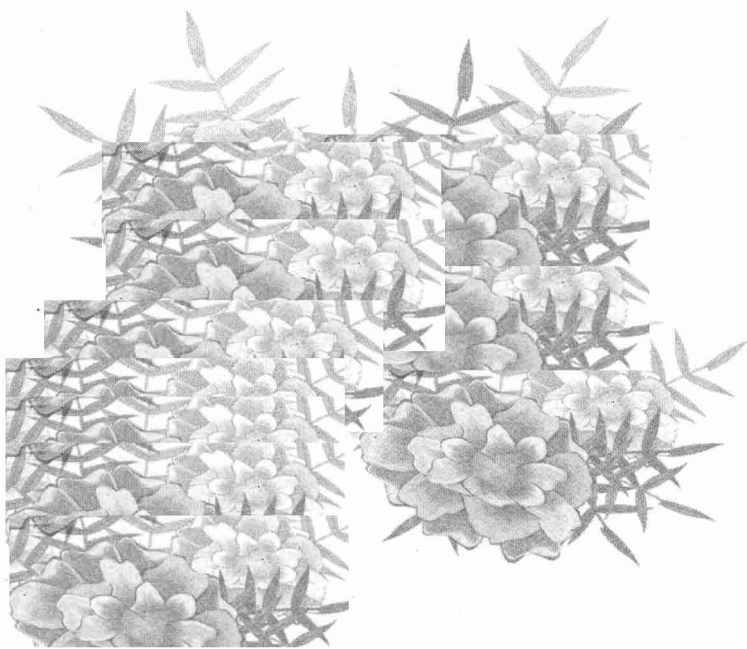
28 个职场分析题

THINK
GROW
RICH

励志
金典

思考致富

THINK & GROW RICH



[美]拿破仑·希尔 著

静恩英 译

浙江文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

思考致富/(美)希尔(Hill,N.)著;静恩英译. —杭州:浙江文艺出版社,2010.8

ISBN 978-7-5339-3026-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 124667 号

思考致富

著 者:[美]拿破仑·希尔

译 者:静恩英

责任编辑:朱怡瓴

封面设计:水墨

版式设计:吴瑕

出 版:浙江文艺出版社(杭州市体育场路 347 号 网址 www.zjwycbs.cn)

经 销:浙江省新华书店集团有限公司

印 刷:富阳美术印刷有限公司

开 本:710×1000 1/16 印 张:13.75

插 页:1 字 数:200千字

版 次:2010年8月第1版 印 次:2010年8月第1次印刷

印 数:0001-8000

书 号:ISBN 978-7-5339-3026-4

定 价:26.00元

前言

本书的每一章都会提到致富的秘诀。至今,这个秘诀已经为 500 多位超级巨富带来了大量财富。多年来,我一直在认真分析研究这些富人。

25 年前^①,安德鲁·卡耐基让我开始注意这个秘诀。那时我还只是个孩子,这个精明可爱的苏格兰老人不经意间把这些告诉了我。当时,他坐在椅子上,用快乐的眼神认真凝视着我,判断着我是否有足够的智力来理解他告诉我的全部含义。

当他发现我已经理解了其中的意义时,便问我是否愿意花 20 年或更长时间做准备将此秘诀告诉全世界,告诉那些不知道这个秘诀,可能会一生与成功无缘的男男女女。我说,我会的。在卡耐基先生的协助下,我一直在恪守自己的诺言。

本书介绍的致富秘诀经过了各行各业成千上万人的实践验证。卡耐基先生认为,应该把这个给他自己带来巨额财富的魔力公式告诉那些没时间调查研究如何赚钱的人;他希望我通过各行各业人士的经历来检验并说明这个公式的正确性。他认为,所有的公立中学和大学都应该讲授这个公式。他同时表示,如果这个公式传授得当,整个教育体系将产生翻天覆地的变化,在校时间可以减少一半以上。

卡耐基与查尔斯·M.施瓦布及与其类似的年轻人有过接触,这种经历

^① 此时间以作者写作本书时间为标准。——译注

使卡耐基确信,学校传授的大部分知识在谋生或是积累财富方面都毫无价值。卡耐基之所以能得出这个结论,是因为他曾经把一个个年轻人带入自己的事业中(这些年轻人很多几乎没有受过教育)。通过训练,他们使用这个公式,培养了宝贵的领导才能。更重要的是,他的训练为每一个遵循其指导的人带来了财富。

在本书第三章“信心”中,你会读到庞大的美国钢铁公司组建的故事。这个故事读来让人震惊,因为美国钢铁公司最初竟是由一个年轻人构想和创建起来的。通过这个年轻人的经历,卡耐基证明了这个魔力公式对于所有准备接受这个魔力公式的人都是有效的。查尔斯·M.施瓦布^①应用这个秘诀为自己带来了巨额财富和巨大机遇。粗略估算,施瓦布这次对秘诀的应用,创造了6亿美元的价值。

这些事实(几乎所有知道卡耐基的人都知道这些事实)将明确告诉你阅读本书能为你带来什么。当然,前提条件是:你自己知道自己想要什么。

这个秘诀经过了20多年的实践检验。其实早在此之前,按照卡耐基的设想,这些秘诀已经被传授给10多万人,这些人用此秘诀追求他们的前程。有些人用此秘诀已经发了财,有些人则凭此秘诀创造了和谐的家庭。一个牧师充分利用这个秘诀,使他一年的收入超过75000美元。

辛辛那提市的一个裁缝阿瑟·纳什用自己将要破产的生意做“小白鼠”^②来验证这个秘诀,不仅使生意重新有了起色,而且还赚了一大笔钱。现在,虽然纳什先生已经不在人世,但他的生意仍然十分兴隆。这次实验绝无仅有,报纸杂志争相报道,其中的溢美之词相当于为公司免费做了价值逾百万美元的广告。

这个秘诀传到了得克萨斯州达拉斯城的斯图尔特·奥斯汀·威尔^③那里。他做好了充分的准备——放弃自己的工作,开始研究法律。他成功了

① 查尔斯·M.施瓦布,安德鲁·卡耐基的得力助手,曾任卡耐基钢铁公司的总裁,促成建立了美国钢铁公司。——译注

② “小白鼠”:指实验品。——译注

③ 斯图尔特·奥斯汀·威尔,曾做过建筑工程师,后在卡耐基秘诀的鼓舞下,年过四十学习法律,参与了《拿破仑·希尔》杂志的出版工作。——译注

吗？书中也将讲述这个故事。

在詹宁斯·伦道夫^①大学毕业那天，我把这个秘诀告诉了他。他成功地应用了这个秘诀，现在成为第三届国会议员，而且现在他可以用这一秘诀乘胜追击，直达白宫。

当我在拉萨尔函授学院^②做广告部主任时，该校名不见经传。后来我有幸与院长 J.G.查普林见面交流，之后他成功地应用这个秘诀，使该校跻身于全美大型函授院校之列。

我所提到的秘诀在本书中出现不下百次，但我并没有直接给它命名，我只是把它提出来。那些已经准备好接受这个秘诀或是正在四处找寻这个秘诀的人仍能俯拾即是，这样似乎更灵验。这就是卡耐基先生当初蜻蜓点水般告诉我此秘诀，但并没有告诉其确切名称的原因所在。

如果你做好准备要实践这个秘诀，那么你在书中每一章都能找到它。我希望能亲自告诉你如何找到这个秘诀，但用你自己的方式亲自寻找答案会使你受益更多。

写作本书时，我的儿子行将结束大学最后一年的课程。他随手拿起第二章的手稿读了起来。阅读过程中他发现了适合自己的秘诀。随后他成功地加以应用，很快就找到了一份远高于平均起薪水平的要职。第二章简要讲述了他的故事。你也许觉得本书开始做的承诺太多，但当你读到我儿子的故事时，也许你会打消这个念头。不仅如此，如果你曾经灰心泄气，如果你曾面临使你心力交瘁的困难，如果你曾经努力但却失败了，如果你被疾病和痛苦困扰，那么我儿子发现并应用卡耐基秘诀的故事，可能成为你在绝望沙漠中一直苦苦找寻的绿洲。

第一次世界大战期间，伍德罗·威尔逊总统将此秘诀广泛地应用到各个方面。在开赴前线前的训练中，军方巧妙地将这个秘诀贯穿其中，从而有效传达给每个参战的士兵。同时，威尔逊总统告诉我，这个秘诀是筹集战争

① 詹宁斯·伦道夫，美国众议院议员，鼓励拿破仑·希尔担当了罗斯福总统的顾问。
——译注

② 拉萨尔函授学院，也称延伸学院，是函授、夜校之类的大学，这里译为函授学院是为了方便读者理解。——译注

经费的利器。

20多年前,曼纽·奎松(当时菲律宾群岛的驻派专员)在此秘诀的激励下,挺身而出为菲律宾人民争取了自由。他解放了菲律宾人民,并成为菲律宾首位总统。

这个秘诀的特别之处在于,那些获得并应用这个秘诀的人以极小的努力便可轻松走向成功,而且再不会向失败低头。如果你对此有所怀疑,那就研究一下那些使用过此秘诀的人(无论是我在哪里提到过的都可以),查看他们的相关资料,保证你会心服口服。

当然,世上没有免费的午餐!

我所指的秘诀不可能不付出一点代价就能轻松得到,尽管付出的代价远远低于其价值。那些无意寻找这个秘诀的人付出再多的代价也得不到它。它既不能被赠与,亦不能出售,因为它包含两个部分,其中的一个部分已经被准备接受它的人所拥有。

对于准备接受这个秘诀的人来说,这个秘诀一视同仁地有效,教育水平与此毫无关系。早在我出生之前,托马斯·A.爱迪生就掌握了这个秘诀。虽然他只上过3个月的学,但他十分聪明地应用了这个秘诀,从而成为首屈一指的大发明家。

后来,这个秘诀传给了爱迪生的业务伙伴。他当时年薪只有1.2万美元,但成功践行这一秘诀后,他赚到了巨额财富,年纪轻轻就功成身退了。你会在第一章的开始读到此人的故事。这个故事会让你确信,财富并非遥不可及,你完全能够成就自己的梦想;只要做好了准备,而且下定决心,金钱、名誉、声望和幸福都能唾手可得。

我是如何知道这些的?读完本书你就会找到答案,它可能就在第一章,或是在最后一页。

应卡耐基先生的要求,我进行了20年的研究,分析了数百位知名人士,他们很多人承认是借助卡耐基先生的秘诀才得以积累了巨额财富。这些人有:

亨利·福特^①、小威廉·里格利^②、约翰·沃纳梅克^③、詹姆斯·J.希尔^④、乔治·S.派克^⑤、E.M.斯塔特勒^⑥、亨利·L.多尔蒂^⑦、赛勒斯·H.K.柯蒂斯^⑧、乔治·伊斯门^⑨、西奥多·罗斯福^⑩、约翰·W.戴维斯^⑪、埃尔伯特·哈伯德^⑫、威廉·詹宁斯·布赖恩^⑬、德姆替德·斯塔尔·乔丹博士^⑭、奥珍·阿穆尔^⑮、查尔斯·M.施瓦布、约翰·D.洛克菲勒、托马斯·A.爱迪生、弗兰克·A.范德利普^⑯、F.W.伍尔沃思^⑰、罗伯特·A.多拉尔上校^⑱、爱德华·A.法林^⑲、埃德

① 亨利·福特,福特汽车公司的创始人,美国历史上最成功的商人。——译注

② 小威廉·里格利,曾做过推销员,后创立了自己的公司。——译注

③ 约翰·沃纳梅克,有商界王子之称,在市场营销、客户服务等方面颇有建树。——译注

④ 詹姆斯·J.希尔,建筑业之王,修建了横跨美国大陆的大北方铁路,后开辟了连接美洲和亚洲的海上运输线。——译注

⑤ 乔治·S.派克,曾做过教师,后创立了派克钢笔公司。——译注

⑥ E.M.斯塔特勒,曾做过宾馆服务员,后创立了斯塔特勒连锁酒店。——译注

⑦ 亨利·L.多尔蒂,曾在办公室打工,注册了140项天然气及石油产品的创新发明专利。——译注

⑧ 赛勒斯·H.K.柯蒂斯,创建了《星期六晚邮报》,后来组建了最大的报业帝国。——译注

⑨ 乔治·伊斯门,柯达公司的发明家和奠基人。——译注

⑩ 西奥多·罗斯福,美国第26届总统。——译注

⑪ 约翰·W.戴维斯,威尔逊总统期间的副检察长,后任驻英国大使。——译注

⑫ 埃尔伯特·哈伯德,哲学家、作家,发表多部畅销作品,其中包括《致加西亚的信》。——译注

⑬ 威廉·詹宁斯·布赖恩,报业出版商、总统候选人,曾出任威廉·麦金利总统的国务卿。——译注

⑭ 德姆替德·斯塔尔·乔丹博士,教育家、科学家,出版过50余部著作,斯坦福大学首任校长。——译注

⑮ 奥珍·阿穆尔,继承了家族肉类包装企业,后将其发展成大型企业集团,曾为美国棒球队芝加哥小熊队老板、美国花旗银行总裁。——译注

⑯ 弗兰克·A.范德利普,出身贫寒,曾当过记者,后成为百万富翁,曾任花旗银行董事长、财政部助理国务卿。——译注

⑰ F.W.伍尔沃思,做过杂货店店员,开创了固定价格销售以及自助服务,其伍尔沃思便利店彻底改变了零售行业。——译注

⑱ 罗伯特·A.多拉尔上校,创建了多拉尔蒸汽船公司,拥有美国最大的豪华游轮船队。——译注

⑲ 爱德华·A.法林,创立了连锁商店,彻底改变了商品的销售方式。——译注

温·C.巴恩斯^①、威廉·霍华德·塔夫脱^②、卢瑟·伯班克^③、爱德华·A.博克^④、弗兰克·A.芒西^⑤、埃尔伯特·H.加里^⑥、亚历山大·格雷厄姆·贝尔博士^⑦、约翰·H.帕特森^⑧、斯图尔特·奥斯汀·威尔、弗兰克·克兰博士^⑨、J.G.查普林、詹宁斯·伦道夫、阿瑟·纳什。

上面列出的这些人仅是美国成功人士及富翁中的一小部分,他们的经历证明,只要掌握并应用卡耐基的秘诀,任何人都能达到人生的顶峰。据我所知,受此秘诀鼓舞的人都能在自己所处行业中取得令人瞩目的成绩。同样,我也从不知道有人能在没有应用这一秘诀的情况下出类拔萃或致富。根据这两方面的事实,我可以得出结论:与通常所谓“教育”中获得的知识相比,这个秘诀在培养人的自主精神方面更为重要。

那么到底什么是“教育”?这个问题已经得以充分解答。

至于学历,刚才提到的这些富豪中很多人都没有受过多少教育。约翰·沃纳梅克曾经告诉我,他接受的教育少得可怜,他学习知识的过程就像蒸汽机车“在行驶的过程中不断加水”一样。亨利·福特连高中都没上过,更别提大学了。我这样说并非有意贬低教育的价值,只是想郑重表达我的人生信条:即使那些掌握并应用了这个秘诀的人受教育十分有限,他们也会取得成功,也会富有,也能以自己的方式与命运抗争。

如果你做好了接受这个秘诀的准备,那么在阅读的过程中,我所说的秘诀就会跃然纸上。它一经出现,你就会认出来。不管是在第一章还是在最后一章,只要你认出了这个秘诀出现的信号,就要稍停一会儿,静静思考片

① 埃德温·C.巴恩斯,爱迪生的合伙人,因成功销售爱迪生传声机而成为百万富翁。——译注

② 威廉·霍华德·塔夫脱,1909年至1913年担任美国第27届总统。——译注

③ 卢瑟·伯班克,世界著名园艺学家,引进800多种新植物品种。——译注

④ 爱德华·A.博克,只受过6年学校教育,20岁时任《妇女家庭》杂志编辑,并使其成为全球发行范围最广的刊物。——译注

⑤ 弗兰克·A.芒西,曾做过电报员,后发行《文库》,使之成为报业帝国。——译注

⑥ 埃尔伯特·H.加里,美国钢铁公司董事长,该公司曾是世界上最大的公司。——译注

⑦ 亚历山大·格雷厄姆·贝尔博士,因发明电话而成名。——译注

⑧ 约翰·H.帕特森,美国全国现金出纳机公司总裁。——译注

⑨ 弗兰克·克兰博士,著名心理学家、散文家。——译注

刻,因为这个时候将是你人生中最重要转折点。

现在,我们即将进入第一章,将讲述我一个密友的故事,他坦陈看到过这个神秘信号。他在事业上取得的成就足以证明他实现了人生的转折。当你品读他的故事以及书中其他人的故事时,记住这些都事关人生的重要问题,所有人都会经历到。

这些问题源于人们打拼谋生、寻找希望和勇气、获得满足和内心的平静,源于人们尽力积累财富,源于人们对享受身心自由的追求。

阅读本书时还要记住,这本书讲的是事实而非虚构,目的是传播一个放之四海而皆准的伟大真理,借此真理,那些**做好准备**的人不仅学会**做什么,而且知道如何去做**,同时,他们会得到开始行动时最迫切需要的激励。

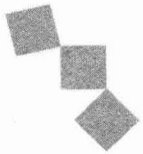
在开始阅读第一章之前,请允许我最后提一个小建议,这个建议可能会为你提供识别卡耐基秘诀的线索。这个建议是:**所有成就、所有财富都源于一个构想!**如果你已经做好接受这个秘诀的准备,那么你已经拥有了半个秘诀,因此当另一半秘诀叩响你的心灵之门时,你就会轻松识别出来。

拿破仑·希尔

目录

CONTENTS

前言		1001
第一章 简介		1001
凭“意念”成为托马斯·A.爱迪生事业伙伴的人		1001
离金三尺		1004
“执著换来 50 美分”的启示		1005
你是“自己命运的主宰,是自己灵魂的舵手”,因为……		1010
第二章 致富第一步——渴望:成功的起点		1014
渴望智胜天生的残疾		1022
第三章 致富第二步——信心:渴望的实现及其信心		1031
如何培养信心		1031
信心是由自我暗示引发的一种心理状态		1033
第四章 致富第三步——自我暗示:影响潜意识的中介		1047
简明指导		1050
第五章 致富第四步——专业知识:个人经历与观察		1053
知道如何获取知识		1055
第六章 致富第五步——想象力:智慧工厂		1065
两种形式的想象力		1066
如何实际应用想象力		1068
如果有 100 万美元,我应该做什么		1070
第七章 致富第六步——精心策划:化渴望为行动		1077



制订个人服务推销计划	/079
领导者的主要特征	/080
领导者失败的十大因素	/082
需要“新型领导者”的领域	/084
求职的时机与方法	/085
推销个人服务的方式	/085
书面简历应提供的信息	/086
如何准确得到渴望的职位	/088
推销个人服务的新方法—— “工作关系”现在成为“伙伴关系”	/089
你的“QQS”等级如何	/092
你所提供服务的资本价值	/093
导致失败的三十种主要原因,其中有多少阻碍你前进	/094
全面盘点个人情况时你需要回答的二十八个问题	/099
找到致富机会的地点与方法	/101
提供这些恩泽的“神奇力量”	/103
第八章 致富第七步——决策:克服拖拉	/110
一个决定自由或死亡的决策	/112
第九章 致富第八步——毅力(执著):持之以恒的努力	/119
是信心的源泉	/119



缺乏毅力的表现	124
如何培养毅力	127
第十章 致富第九步——智囊的力量：驱动力	131
通过智囊获得力量	132
第十一章 致富第十步——性欲转换的奥秘	137
十种大脑刺激	138
“天才”是通过第六感培养出来的	140
为什么人 40 岁前很少成功	145
第十二章 致富第十一步——潜意识：连接环节	154
第十三章 致富第十二步——大脑：意念的传播和接收站	161
最强大的力量是“无形的”	162
神奇的大脑	163
第十四章 致富第十三步——第六感：通向智慧圣殿的 大门	166
通过自我暗示塑造个性	168
信心迎战恐惧	173
第十五章 如何智取六种恐惧幽灵	175
阅读结尾这章时要自我剖析，找出阻碍前进的那些 “幽灵”	175
六种基本恐惧	176

对贫穷的恐惧	/177
金钱万能	/180
女性会掩盖绝望	/181
金钱会使你判若两人	/182
对批评的恐惧	/183
畏惧批评的症状	/184
对疾病的恐惧	/185
恐惧疾病的症状	/187
害怕失去爱	/188
害怕失去爱的症状	/188
对衰老的恐惧	/189
恐惧衰老的症状	/190
对死亡的恐惧	/190
恐惧死亡的症状	/192
忧虑	/192
魔鬼工场——第七种基本的不利影响	/195
如何保护自己免受消极影响	/196
为失败开脱的“五十五种”托词	/201

第一章 简介

凭“意念”成为托马斯·A.爱迪生事业伙伴的人

真的,“心想才能事成”。而且当这种意念与明确的目标、毅力以及将其转化为财富或其他现实对等物的热切渴望相结合时,它会变得异常强大。

30多年前,埃德温·C.巴恩斯以他的亲身经历发现,人的确可以思考致富,这是千真万确的事。他的这个发现并非突发奇想,而是一点点成形的,最先始于他想与伟大的爱迪生共事的热切渴望。

巴恩斯这一渴望的主要特点之一是目标明确。他想与爱迪生合作,而不是成为爱迪生的属下。仔细观察巴恩斯将渴望转化为现实的过程,你会更好地理解本书十三个致富步骤。

当这种渴望或意念冲动第一次闪现在巴恩斯的脑海中时,他并没有采取行动的资格。当时有两大难题摆在他面前:一是他不认识爱迪生,二是他没有足够的钱购买去新泽西州奥兰治(爱迪生实验室所在地)的火车票。

这两大困难足以使大多数人灰心丧气,放弃实现渴望的努力。但巴恩斯的渴望绝非一般的渴望。他决心一定要实现自己的渴望,因此他宁愿乘坐“铁闷子车”(让人无法接受,他竟然是乘货车去奥兰治)去,也不愿意向困难低头。

他来到爱迪生的实验室,声称自己此行是为了与这位发明家合作。数年后,在谈到与巴恩斯的首次见面时,爱迪生先生说:“他站在我面前,看上去就像一个流浪汉,但他脸上流露的表情,让人意识到他有一种不破楼兰誓不还的坚定决心。多年与人合作的经历使我认识到,当一个人真正热切地渴望得到某种事物时,他会甘愿为达到目的破釜沉舟。他肯定会成功。我给了一个他想要的机会,因为我看到他有一种不成功则成仁的坚定决心。后来的事实证明我的预料没错。”

当时,年轻的巴恩斯对爱迪生所说的话远没有他心中的意念重要。爱迪生自己也这么认为!巴恩斯得以在爱迪生办公室找到事业的起点,绝不是因为他亲自找上门来。相反,这种行为很令人反感。真正起到关键作用的是他的意念。

如果每位读者都能理解这段话的意义,那这本书的其余内容就是多余的了。

与爱迪生第一次见面后,巴恩斯并没有成为爱迪生的合伙人。他只获得了工作机会,但薪水微薄,只是在爱迪生办公室里做些微不足道的工作。但对巴恩斯来说这是最重要的,因为这给了他向未来的“合伙人”展示其“商品”的机会。

数月过去了,从表面上看,巴恩斯心中梦寐以求的目标并没有什么眉目。但他的内心正在发生重要变化,想成为爱迪生业务伙伴的渴望日益强烈。

心理学家们曾证实:“当一个人确实为一件事做好了准备后,他一定会成功。”

巴恩斯做好了成为爱迪生业务伙伴的准备,而且,他有不达目标誓不罢休的决心。

他并没有自暴自弃地安慰自己:“唉,这样做有什么用呢?我想我还是改变主意,去找一份推销员的工作吧。”相反,他鼓励自己说:“我来这儿是为了与爱迪生合作,哪怕用余生去实现这个目标,我也愿意。”他说到做到!如果一个人能树立明确的目标,然后坚守目标、全身心地投入,那么他就会拥有一个别样的精彩人生。

心,他持之以恒地坚守渴望的毅力,注定会摧毁所有的困难,为他带来盼望已久的机遇。

机遇以一种巴恩斯完全没有预料到的形式和方向降临了。这是机遇的一个诡计。机遇有一种从后门溜进来的坏习惯,而且经常会伪装成不幸或是暂时的失败。也许这就是为什么很多人没有辨认出机遇的原因。

那时爱迪生正好完成了一项办公设备的发明——当时被称为爱迪生口述录音机(现在的传声机)的机器。爱迪生的销售人员对这个设备没有太多的激情,他们认为只有付出艰辛的努力才能把这种设备卖出去。巴恩斯看到了自己的机会。这个机遇悄无声息地出现了,它就蛰伏在那个只有巴恩斯和其发明者才感兴趣的外形古怪的机器之中。

巴恩斯知道自己能够卖出爱迪生口述录音机。他向爱迪生提出这个建议,并马上得到了机会。他的确把机器卖出去了,事实上他卖得很成功,爱迪生还跟他签订了合约,让他负责全国市场的销售和配送。这次业务合作催生了一条知名的广告语:“爱迪生制造,巴恩斯安装。”

他们的业务合作一直持续了 30 多年。巴恩斯借此赚了大钱,但更为重要的是,他向世人证实了一个人确实可以“思考致富”。

巴恩斯最原始的那个渴望对他价值几许,我无从知道。也许这个渴望给他带来了二三百万元的收入。但与他获得的知识财富相比,金钱的数额多大已经不重要了。这种知识财富就是运用已知的十三个致富步骤,将无形的意念冲动转化为现实的物质财富。

巴恩斯确实凭意念成为伟大发明家爱迪生的合作伙伴!他也凭意念发了财。他除了知道自己想要什么,以及矢志不渝、不实现目标绝不罢休的坚定决心之外,可以说他是白手起家。

他身无分文,他几乎没有受过教育,他没有影响力。但他有进取心,有取得成功的信心和意愿。正是凭借这些无形的力量,他成为最伟大发明家的头号事业伙伴。

现在,让我们看看另一种完全不同的情况:有这样一个人,曾有足够的证据证明巨额财富就在眼前,但他却失去了发财的机会,只因为他在离目标三英尺时停下了前进的脚步。