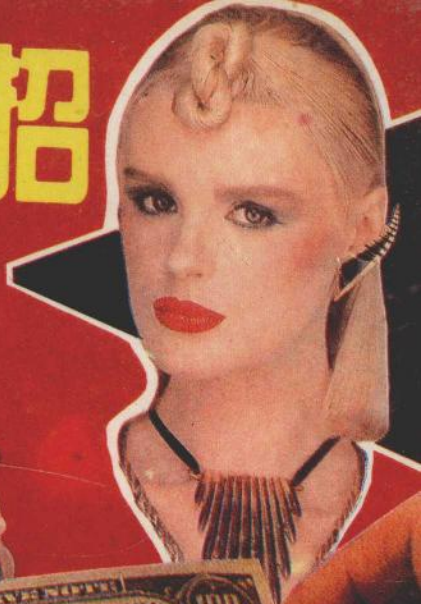


致富奇招



一夜成富翁的奥秘



发财机遇时时有



怎样从贫困走向富有

致富奇招

白 译著

古藉出版社

责任编辑:李海涛

设计:石 竹

致富奇招

白 译著

古籍出版社出版发行

湖南华文印刷厂印刷

新华书店经销

787×1092毫米32开本 6.5印张13万字

1993年第一版第一次印刷

印数:1—10000

ISBN7—5232—0108—9

定价:4.68

前 言

本书是向读者介绍有关致富和秘诀。书中所叙述的致富聚财，事业成功的原则，都是经过20多个记者、专家学者经过80多年的调查、分析和研究，总结出来的，它是一个人走向事业成功，纳财聚富的灵丹妙药。

本书所叙述的致富秘诀，是经过各阶层数以万计的人士的事例证实是可行的，有效的。有些专家认为这些秘诀应该放到大专院校的课堂上去传授，这样会激起教育体制的改革，使人们省去许多在校就读求学的时间。

你阅读本书第三章时，将会获悉一个关于巨大的美国钢铁公司的组合故事。它是要求用来证明那些秘诀的可行性的最好例子，是由一位年轻人所构想出来的。这位年轻人叫苏瓦，他运用了致富秘诀，在很短的时间内获得了600万美元，取得了巨大的财富和事业的成功。

你读完本书之后，书中所列举的事实，会给你带来一种公正的观念和思想，使你知道阅读本书所需要接受的是什么东西。

这些秘诀使成千上万的人在谋求个人利益和事业成功上，取得很大的成功，这也是此书预期的效果。有些人靠此获得巨大的财富，有些人在这些秘诀的指导下增进了家庭的和睦。一位传教士有效地运用了这些秘诀，结果使他的年收入增加到75000美元。

有一位裁缝师，将自己濒临破产的家业，孤注一掷地投在

本书所介绍的秘诀之上,按这些秘诀所指示的道路去走,结果使他的家业重缝生机,产生出巨大的财富。这位裁缝师的生动事迹,受到各界的普遍注意,报界和杂志都争相宣传地,替他作了价值超过100万美元的赞美宣传。

本书所介绍的秘诀,并没有直截了当地被称作什么名字。它只要稍稍地向人们展示一下,人们就可以立即抓住它,从而在事业上获得成功。这些秘诀在本书的各章节都会介绍,如果你想运用它们,不要靠别人将现成的答案指示给你。

如果你曾经遇到别人不曾遇到的困难,曾经在挫折面前,一头丧气;如果你尽过力但仍然未能免受失败的打击;如果你身体患有疾病或天生生理缺陷而遭受挫折,那些秘诀将是你希望所在,它们将带给你的沙漠一片绿洲。

假如你有思想准备的话,当你阅读本书时,这些秘诀随时都会出现在你的面前。在第一章,或者最后一章都会出现,当它出现时,你最好暂停一下,倒一杯开水,沉思一番。这时候也许就是你一生中最重要转折点。

当你阅读本书的每一章节时,都要记住这点:这里所叙述的全是而非小说式的虚构。本书的目的是为了向大众传播一条伟大的宇宙真理,为那些准备学习“做什么”和“怎样去做”的人提供最优的指导,同时使这些人接受一点必要的刺激,以便他们能下决心,开始着手自己的工作。

所有的成功,所有积聚的财富,都起始于一个意念,当你已经准备好去接受这些秘诀时,实际上你已经拥有了它们的一半;而当它们闪现在你的意识里,你就完全掌握了它们。

祝君掌握秘诀,早日发财。

目 录

第一章 心想要发财 运气马上来	(1)
一、富翁的启示	(2)
二、运气来了	(3)
三、伸手可得的财富	(4)
四、发财要有信心	(5)
五、从小处着手	(6)
六、小不点神奇之力	(8)
七、怎样才能达到目的	(11)
八、从汽车致富的联想	(12)
九、掌握致富运气	(13)
十、致富决策	(14)
第二章 财富	(17)
一、孤注一掷的致富法(18)二、致富方法的动力	(19)
三、变欲望为金钱的六个步骤	(20)
四、把自己想象成百万富翁	(21)
五、欲望的驱策力	(22)
六、变幻想为现实的技巧	(23)
七、金钱的欲望	(26)
八、意外致富的时机	(27)
九、以微金换巨利的技巧	(28)

十、挣钱是公平的	(29)
十一、致富在于精神力量	(30)
十二、致富之想不可少	(32)
第三章 决心	(34)
一、树立致富思想	(34)
二、没有天生的穷光蛋	(36)
三、碰碰运气	(37)
四、自我鼓励	(38)
五、坚持决心的方法	(40)
六、不要怕赔本	(41)
七、怎样把想法变成财富翁	(44)
八、财富从智慧中来	(51)
第四章 自我刺激	(52)
一、感觉的你即将成为富翁	(53)
二、加强致富能力之要素	(54)
三、怎样致富的六个基本方法	(55)
四、神秘的精神之源	(57)
第五章 致富奇招	(59)
一、从一穷二白到富	(60)
二、多掌握一些知识	(61)
三、先付代价	(62)
四、从头学起	(64)
五、自费培训	(64)
六、专学一门的妙法	(65)
七、简便一切手续	(66)

八、寻求一个好职业	(67)
九、不必从最基层干起	(68)
十、一定要做好你不愿干的工作	(69)
十一、交一些有益的朋友	(71)
十二、加强致富意念	(71)
第六章 必须具备的致富思想	(73)
一、致富思想的两种形式	(74)
二、加强致富思想	(75)
三、寻求聚财的法则	(76)
四、如何把致富思想运用到实践中	(77)
五、神奇的“魔壶”	(77)
六、三十六小时获得一百万美元	(79)
七、把想象变为现款	(82)
第七章 致富规则	(85)
一、第一个计划失败后继续第二个计划	(86)
二、学会推荐自己	(88)
三、没有天生的老板	(88)
四、做老板的条件	(89)
五、不完善的老板	(91)
六、寻找冷门	(93)
七、发财途径	(94)
八、怎样写好简历	(95)
九、怎样求得自己所渴望的职位	(97)
十、老板与员工的关系	(98)
十一、对比才有鉴别	(100)

十二、开拓服务的重要性	(101)
十三、致你失败的三十种因素	(102)
十四、认清自身价值	(107)
十五、经常检查自己	(108)
十六、寻找致富机遇	(109)
十七、发挥自由权	(112)
十八、资本是致富的基石	(113)
十九、获取致富的机会	(115)
第八章 致富决心	(116)
一、下决心的技巧	(119)
二、富与贫的边缘人	(120)
三、敢拼命的人	(121)
四、智慧决定一切	(122)
五、一生幸福的决定	(123)
六、漂亮的一笔	(125)
七、了解你需要的一切	(127)
第九章 致富恒心	(129)
一、毅力的考验	(130)
二、“金钱意识”与“清贫意识”	(131)
三、切不可懒惰	(132)
四、从失败中站起	(133)
五、培养意志	(135)
六、明确目的	(136)
七、别人的批评	(137)
八、机遇青睐有准备者	(139)

九、发展你的恒心	(140)
十、怎样战胜困难	(141)
第十章 伟大的心智	(144)
一、智慧就是动力	(145)
二、怎样使你的脑子变得灵活	(146)
三、致富的力量	(148)
第十一章 天才从何来	(150)
一、致富意识的发挥	(151)
二、刺激致富的十大要素	(152)
三、天才从何来	(153)
四、预感	(154)
怎样开发自己的才能	(155)
六、最后创造意念	(156)
七、运用天才的方法	(157)
八、想象的魔力	(158)
九、很少男人在四十岁前获得成功	(160)
十、精神刺激	(161)
十一、个人的吸引力	(162)
十二、错误的意念损害他人	(164)
十三、如日中天的中年男子	(165)
十四、发挥你的思想	(166)
十五、逝去的爱	(167)
十六、妻子为什么能够影响丈夫	(179)
十七、所有的财富都是女人的	(170)
第十二章 致富意识	(172)

一、把生机贯输到决策上来·····	(173)
二、让真情服务于你·····	(174)
三、怎样致富·····	(176)
第三 致富头脑 ·····	(177)
一、寻找伟力·····	(178)
二、大脑的故事·····	(179)
三、借鸡生蛋·····	(181)
第十四章 灵感 ·····	(183)
一、神奇的灵感·····	(183)
二、改造自己·····	(184)
三、自我培养·····	(185)
四、幻想的法力·····	(187)
五、发挥灵感·····	(188)
六、一种发展的神力·····	(189)

第一章 心想要发财，运气马上来

一个想与托马斯·爱迪生结为伙伴的人。

思想是人的主要动力，尤其是当它与人的目标、坚强毅力和热烈的欲望结合在一起，追求财富或其他物质性目标时，它变得特别地有威力。

巴恩斯几年前就发现人们可以运用自己的智慧致富聚财。但是他的发现，不是一次性地得来的，它经历了一个过程。是巴恩斯想成为爱迪生的商业伙伴之后，才获得的。

在巴恩斯的经验中，最大的特色，就是他对固定目标的执着追求。当他渴望着成为迪生的商业伙伴时，他的内心就只有这个目标。他希望能够跟爱迪生共事，而不是为他工作，以便在共事中观察爱迪生把自己的欲望转变成现实的程序，并更进一步地理解指导人们致富的原理、原则。

当巴恩渴望成为爱迪生的伙伴这个愿望或思想冲动，第一次闪入他的内心时，他面前有两个困难使他不能将这种愿望付诸行动：一是不认识爱迪生，二是他没有足够的钱买车票到爱迪生的住地——新泽西州欧兰基去。这两个困难会令许多人却步不前，心灰意冷。但巴恩斯却不是个平凡的人，他坚持着要实

现自己的愿望。

一、富翁的启示

关于巴恩斯与爱迪生的第一次见面，爱迪生在几年后追述说：

“他站在我面前，象一个普通的流浪汉，但脸上的表情却很坚毅地表示他一定要达到自己的目的。经验告诉我，当一个人坚定而渴望地追求着某件事时，他会把自己的整个心想，整个未来都投掷到这件事情上，以求获得成功。我答应了他的请求，让他作我的商业伙伴，因为我看到他是下决心一定要坚持到底，直到愿望满足为止的。后来事实也证明了我的决定没错。”

这位青年人是凭借一种执着的追求，开始在爱迪生的办公室工作的，表面看来，最初工作因为巴恩斯与爱迪生的第一次晤谈，并没有获得爱迪生的青睐，他只不过获得了在爱迪生办公室里工作的机会，而工资是非常微薄的。

几个月过去了，表面上并没有什么迹象能够使巴恩斯的主要固定的目标更接近自己所蕴含的理想，他只是继续不断地增强他想成为爱迪生事业上的合伙人的愿望。

心理学家说过：“如果一个人真正地准备做一件事情，这种欲望就搀杂在他的行动里。”巴恩斯准备与爱迪生在商业上合伙，他已决意要全心全力去准备，直到他获取他所寻找的东西为止。

他绝不对自己说：“唉呀，这有什么用呢？我应该改变我的

决心，再试试推销员的工作。”相反地，他坚持地说：“我来此地的目的就是加入爱迪生的事业，即使花费我终生的时间，我也要达到这个目的。我的话是很认真的！”如果一个人只是嘴巴上嚷着要立下一个固定的目标，而站在目标的旁边，直到志愿变成十足的陈词滥调，那么整个事情的演变将会以失望收场。或许巴恩斯当时并不知道这个道理，但是他那坚守如一的决心和毅力，势必消除所有的障碍，获得到达目标的机会。

二、运气来了

每个机会的来临，总比想像中的形式和路经要多得多，巴恩斯的例子只不过是许多机会的来临形式之一。机会有从后门溜走的狡猾习惯，还时常以不幸或暂时失败的形态光临，大概这就是为什么绝大多数人无法洞察先机的原因。

爱迪生刚刚完成了一种新的供办公室使用的机器，这就是在当时人人皆知的“爱迪生记录器”。但他的推销员对这种器材毫无兴趣，他们认为这种器材难以推销。千载难逢的机会来了，它是静静地来到巴恩斯的身边，躲藏在一部样子古怪的机器里面，因为只有巴恩斯和发明家对它感兴趣。

巴恩斯认为完全有能力推销“爱迪生记录器”，便把自己的想法，向爱迪生提出来，并进一步获得了爱迪生的支持，他推销这种器材去了。正因为他很成功地推销了这些机器，博取了爱迪生的极大信任，并跟他订下合同，把全国的市场及代理权全让他，从那次商业合作中，巴恩斯赚了许多钱，然而他做了一件更

伟大的事情，他证明了“以智聚财”是完全可能的。

巴恩斯最初的欲望，是想赚多少钱呢，我无法知道。后来估计，大概那次合作给他带来二三百万美元吧；但是，不论这数目听起来有多大，如果跟他已经得到的那些定了形的经验知识比较起来，就变得微不足道了，这些蕴蓄的资源，是思想上一种不可捉摸的冲动；藉对已知原理的运用，它可以转变成为物质上的报酬。

巴恩斯以智慧闯进了爱迪生的圈子，进而与他结为商业上的伙伴。开始的时候，除了他有强烈的需求之外，他几乎一无所有。他用决心去支持热望，直到抵达目的为止。

三、伸手可得的财富

招致失败最普遍的原因，就是当一个人遭受暂时的失败时，他随心灰意冷、裹足不前。每个人都会觉察这种过错也明白这种过错带来的损失是巨大的。

达麦有一位叔叔，在“淘金时期”染上了“淘金热”，想到西部去发“淘金财”。他从来没有听说过从人类思想里采掘出来的黄金，要比从地球上采出的多，他只是在需求上下了赌注，就带着凿子和铲子到西部去埋头苦干。

经过几周的工作，他发现了闪耀的金矿。他需要机器把矿石移到地面。因此偷偷地，他把矿床小心地盖好，迳自奔回家乡去组织他的亲戚和一些被打动了的邻居。达麦和他叔叔凑足了买机器的钱，把机器装上船，一起奔赴那尚待开发的矿场。

第一车矿石开采出来后，他们把它装上船，送往冶炼厂冶炼的结果证实，他们已经拥有科罗拉多藏金量最多的金矿，只要少几车子矿石就可以还清债务；然后，可以赚到一笔惊人的财产。

越往矿床底下挖掘，达麦和他叔叔的希望越加升高。但后来，矿脉突然消失了！他们的梦想已到了尽头，似乎藏量丰富的金矿已经不在那里，他们继续挖掘，希望能重新找到矿脉——但一切努力都失败了。

最后，他们决定放弃，不再努力了。

他们把机器以几百块钱卖给了一个老人，然后坐火车回家。

这位老人请来一位采矿工程师对金矿进行细致深入的勘测，最后得出结论：前面的采矿者之所以失败，是因为他不熟悉“断层线”的关系。据这位工程师的分析，在距达麦他们停止开采的地下3尺之处，可以重新找到金矿。

于是，这位老人从别人放弃的金矿里，净赚了几百万美元。因为他懂得在别人废弃之时，寻求专家的意见。

四、发财要有信心

过了很久，当达麦先生发现了欲望能够转变成金子的时候，他又挽回了他的重大损失。达麦先生损失巨大的富财，是因为他放弃了还差3尺就可以采到的金矿。从这个教训中，他获得了巨大的利益，他对自己说：“我已放弃过还差3尺就可以采到的

金矿，现在当我请别人投保人寿保险的时候，绝不会因为他们说‘不要’就停下来。”

达麦成为每年招揽保险超过一百万元美元的少数人员之一。他以坚毅不拔的精神的精神，来纠正他在金矿业里所做出的退缩行为。

任何人在成功之前，会遭遇到许多暂时的打击，这亦可能是失败的前奏，因为当人们碰到打击时，最轻易、最顺乎逻辑的反应就是停止不干。这的确是大部分人的反应。

美国有500多人在事业上获得极大的成就，他们成功的秘诀，只不过是遭遇到失败时，仍能向前跨出一小步而已。

失败是一个具有狡猾及讽刺等敏锐感觉的骗子，它总是在一个人即将接近功成名就时，踌躇满志地漫游其间。

五、从小处着手

在达麦先生从哈德·诺克大学获得学士学位后，决定要从他的“金矿教训”里获益时，他很幸运地能够碰到一个机会，使他证明了说“不”的意义，并不完全就是真正的“不”。

他叔父经营了一个大农场，许多黑人佃户在农场里工作。有一天下午，他正在一个老磨坊里帮他叔父磨麦子，磨坊的大门突然打开了，一个小黑人走了进来，靠在大门旁边，她是佃农的女儿。

叔叔抬起头来看小女孩，很粗鲁对她嚷了一声：“您要什么？”这小女孩很温柔地回答：“我母亲求你送给她五毛钱。”叔