

“智慧人生”书系（外国篇）

Wealth Ruby
财富·红宝石

（美）克莱门特·斯通 等著



红宝石象征着财富和高贵的气质，
被誉为“财富之石”。

天津社会科学院出版社

“智慧人生”书系

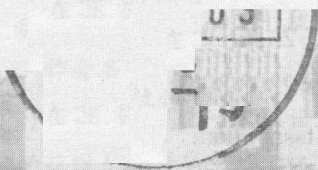
Wealth Ruby

财富·红宝石

(美) 克莱门特·斯通 等著



25



B848.4

S709-2-Z

天津社会科学院出版社

图书在版编目(CIP)数据

财富·红宝石/(美)斯通等著;王少农等译. —天津:
天津社会科学院出版社, 2009. 11

(智慧人生书系/陈大鹏主编)

ISBN 978 - 7 - 80688 - 475 - 1

I. 财… II. ①斯… 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(2009)第 205894 号

出版发行:天津社会科学院出版社

出版人:项新

地址:天津市南开区迎水道 7 号

邮编:300191

电话/传真:(022)23366354

(022)23075303

电子信箱:www. tssap. com

印刷:深圳大公印刷有限公司

开本:787 × 1092 毫米 1/16

总印张:45. 25

总字数:800 千字

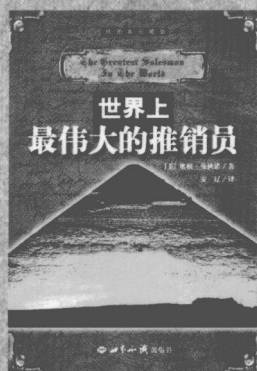
版次:2009 年 12 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

印数:1 - 5000 册

定价:60. 00 元(全三册)



版权所有 翻印必究



凡是喜欢读书的人，一定喜欢《世界上最伟大的推销员》这本书，作者奥格·曼狄诺之所以能够写出如此震撼人心的作品，一定是得到了某种神示。秘密就在本套丛书所辑录的十本书中，打开它，你就会发现，这些书里到底藏有什么大智慧，能够将一个曾经在失败中绝望的人拯救出来，并最终成为人类中多年难得一见的精英。

新版序

凡是喜欢读书的人，一定知道《世界上最伟大的推销员》这本书，书中讲述了一个赶骆驼的牧童从主人那里幸运地获得了十道羊皮卷，遵从卷中的原则行事，这位牧童后来成为富甲一方的巨商。该书文字之优美、思想之深刻、激情之澎湃，影响了许许多多的人，尤其是那些处在逆境中的、正在苦苦奋斗着的有志青年。能够写出如此震撼人心、影响深远的著作，作者一定是得到了某种神示。

这位作者名叫奥格·曼狄诺，上世纪二十年代出生在美国东部的一个贫民家庭，在28岁以前，他是幸运的，读完了学校，有了工作，并娶了妻子。但后来，面对人世间的种种诱惑，由于自己的愚昧无知和盲目冲动，他犯了一系列不可饶恕的错误，最终失去了自己的一切——家庭、房子和工作，几乎赤贫如洗。于是，他如盲人瞎马般，开始到处流浪，寻找自己，寻找赖以度日的种种答案。

在流浪生活中，除了打短工外，奥格·曼狄诺最常去的地方是一些公共图书馆，因为这里有安静的环境，舒适的桌椅，还有温暖的炉火。更重要的是，这里有许多书，可以抚慰疲惫的心灵，引领自己到达精神的另一境地。

神奇的力量就是从这里慢慢产生的，书中所透露出的智慧，洗去了笼罩在奥格·曼狄诺心头那一片浓重的阴云。终于，希望又闪现了，在以后的日子里，他重新开始了创业，当过卖报人、公司推销员、业务经理……。在这条他所选择的道路上，充满了机遇，也满含着辛酸，但他已不可战胜，因为此时的他，已拥有了信仰，内心力量强大，就如上帝在他身旁。几年后，他创办了自己的企业——《成功无止境》杂志社，并受邀到60多家广播和电视节目中做客演讲，这些成功都为他带来了巨大的荣誉和财富，他又重新步入了富足、健康、快乐的乐园。

奥格·曼狄诺后来在总结自己的人生经验时，讲到读书对他的影响最

大，帮助他从愚昧无知中走出，从而变得智慧和超脱。他向听讲座的青年们推荐了十几本书，指出这些书中所传递出的思想之光代表了人生的希望、财富和幸福，这个书单在《世界上最伟大的推销员》第40章，也就是最后一章中也列举过。它们是《最伟大的力量》、《钻石宝地》、《思考的人》、《向你挑战》、《本杰明·富兰克林自传》、《获取成功的精神因素》、《思考与致富》、《神奇的情感力量》、《信仰的力量》、《爱的能力》等。

1999年，我们将这些书从美国浩如烟海的典籍中找出，然后进行了认真的翻译和精心的编辑，合成了一套三卷本出版。时隔十年之后，我们再次对内容进行了修订，将之命名为“蓝宝石”（代表希望）、“红宝石”（代表财富）、“月光石”（代表幸福），相信读者一定会非常欢迎，因为您们早就想知道这些书里到底藏有什么大的智慧，能够将一个曾经失败绝望的人改变过来，并最终成为人类中多年难得一见的精英。

愿这些智慧之书也能帮助您。

出版人语

1999年6月第一版

2009年12月再版

目 录

1 新版序

思考与致富

- 3 思想决定一切
- 12 思考致富第一步:欲望
- 22 思考致富第二步:信心
- 32 思考致富第三步:自我暗示
- 35 思考致富第四步:专业知识
- 43 思考致富第五步:想象力
- 49 思考致富第六步:计划
- 64 思考致富第七步:决心
- 71 思考致富第八步:毅力
- 80 思考致富第九步:智囊
- 83 思考致富第十步:神秘的性
- 87 思考致富第十一步:潜意识
- 90 思考致富第十二步:头脑
- 94 思考致富第十三步:第六感
- 99 清除恐惧获得成功

获取成功的精神因素

第一部分 高贵的个性

- 117 第1章 积极心态的力量
- 125 第2章 获取成功的精神因素

134	第3章	清除你陈腐的思想束缚
140	第4章	自我发现创造的奇迹
145	第5章	不断前进,终将成功
	第二部分	伟大的励志书
151	第6章	世界一片光明
156	第7章	观察是成功的起点
162	第8章	立即行动
168	第9章	激励自己
174	第10章	激励别人
	第三部分	思考与致富
180	第11章	走致富的捷径
187	第12章	请借用他人的资金
195	第13章	找到工作中令你满意之处
200	第14章	致富的崇高信念
	第四部分	走向成功的生活
208	第15章	积极的心态是开放的心态
213	第16章	积极的心态是健康的标志
219	第17章	积极的心态是幸福的保证
226	第18章	积极的心态是仁慈的境界
	第五部分	迈开你的第一步
231	第19章	测定你自己的成功商数
236	第20章	唤醒你心中酣睡的巨人
238		后记:一个伟大的发现

思考与致富

〔美〕拿破仑·希尔 著
艾邵东 译

关于本书

作者拿破仑·希尔先生，是一位杰出不凡的人物。也许他所拥有的金钱还不是最多，但由他所创建的“成功学”，却给全世界寻求成功的人们带来了巨大的财富。可以说，希尔先生对于世界经济是有贡献的。虽然，他并不是一个经济学家。

希尔先生获得思想的途径与众不同，他是从商业中悟得“人的问题”的。他指出：人必须追求财富，致富是人类的高尚行为与科学行为。真理对人类的关怀，体现之一即是许以正直、善良、勤劳的人们以财富。

希尔先生也是出身寒微，后经不断拼搏，终于成为了一个大商家、大富豪。在此基础上，他果断地停止了所有的商业活动，改变了自己的生活状态，转而研究起美国社会——美国人在追求财富上的诸多问题来。对一个正在高速发展的现代社会来说，此项研究无疑意义重大。而当希尔先生根据自己的研究毅然承担起指导人们致富的责任时，则更为可贵了。

希尔先生花了 25 年时间，走访了美国政界、工商界 504 位成功人士，并对 16000 多名普通美国人进行分析，终于创立了“成功学”，并写下了此书。

本书在美国出版，马上引起了轰动，被看作是当年的重大事件之一。由此辐射，影响到了世界上的每一个国家。印度的“圣雄”甘地曾建议全国人民学习此书。

确实，本书与它所讲的“思考致富”，改变了千百万人的生活，并由之诞生了无数杰出的企业家与各个方面的成功者。

思想决定一切

你的意志力量，是决定你成败的力量。要想成功，先要有正确的思想方法和思维方式。你思想所要的，都可以实现。

“思想”使一个人走上与爱迪生的合作之路

“思想决定一切”，这话一点不假。当思想与目标、毅力以及获取物质财富的炽烈欲望结合在一起时，思想更具有强有力的力量。

几年前，艾德温·巴尼斯发现，人们只要去思想就可致富，这是千真万确的事。他的发现并非一念之间所产生，而是渐渐来到的。最初只是一种急切的欲望——他要做伟大的爱迪生的商业伙伴。

巴尼斯愿望的主要特征之一，就是“明确”，他希望和爱迪生“共同”工作，而不是“为他”工作。在仔细观察了如何将欲望转化为事实的描述之后，我们对致富的原则就会有更好的理解。

当这个欲望，或者说是思想的冲动，首次在巴尼斯的心头闪过时，他也是无力采取行动的，因为有两困难挡在面前：一、他不认识爱迪生；二、他没有足够的钱买张火车票到新泽西州的奥伦芝去。

这些困难足可使大多数人感到沮丧，进而放弃实现欲望的尝试。但是，巴尼斯的这个欲望却不同寻常！

发明家与游民

他想办法在爱迪生的实验室中出现，宣布他是来和爱迪生合作的。几年后，爱迪生谈起他跟巴尼斯初次会晤的情形时说：“他站在我的面前，外表就像一个十足的无业游民。但是他脸上的表情给人的感觉是，他决心要得到他追求的东西。根据我多年和人交往的经验，我深知，当一个人真正渴望获得某样东西时，为了得到它，他甚至不惜付出一切代价，这种人必然会成功。我给了他所渴望得到的机会，因为我看出他已下定决心，不成功誓不罢休。以后的事实证明了我的判断非常正确。”

这位年轻人之所以能在爱迪生的办公室里获得了事业的开端，绝不是因

为他外表的关系，因为他的外表对他绝对是绝对不利的，最重要的是因为他的“思想”。思想决定了一切。

在第一次会晤中，巴尼斯并未建立起他与爱迪生的合作伙伴关系。他只是爱迪生的办公室里得到了一个工作机会，而且薪水很低。

几个月过去了。巴尼斯一心所想接近自己暗自确定的那个“明确的主要目标”的愿望，显然没有丝毫进展。但是，巴尼斯的意识正在发生重大的变化，他不断地在强化他想做爱迪生商业伙伴的这一欲望。

心理学家说得非常正确：“当一个人真的渴望去做一件事情时，这件事情自会出现。”巴尼斯准备与爱迪生在商业上合作，而且他决心继续积极准备下去，直到他达到目标为止。

他从未对自己说：“算啦，有什么用呢？我想我得改变原来的主意，试试做一个推销员吧。”但是他却对自己这样说：“我到这儿来是为了与爱迪生合作，我一定要达到这个目标，即使耗尽我的一生也在所不惜。”他说话算话！倘若人们确定了一个明确的目标，并且为了这个目标甘愿付出所有（包括一些不得不花费的时间），那么，他必然会获得预想不到的结果！

也许，当时年轻的巴尼斯还不懂这个道理，但是他不屈不挠的决心，坚持一个单纯愿望的持久毅力，注定使他铲除了所有的障碍，并为他带来他所寻找的机会。

机会的狡猾伪装

当机会来到时，它出现的方式，并非为巴尼斯所能料到的，这是机会的恶作剧。它有从后门溜进来的狡猾习惯，它来到时往往伪装成不幸或一种失败的样子。这也许可以说，为什么许许多多的人之所以不能认识机会的道理。

爱迪生刚刚完成一种新的办公用具的发明，当时称之为“爱迪生口授机”。他的销售人员对此不热衷，他们不相信这种机器能轻易脱手。巴尼斯意识到他的机会来临了！这种机会悄然来到，它是藏在除了自己和发明家之外、没有其他人感兴趣的一具怪模怪样的机器之中。

巴尼斯知道他能推销爱迪生的口授机。他向爱迪生提出请求，并立即得到了允许。他不但销售出了这种机器，而且事实上他的销售十分成功。于是爱迪生和他签了约，让他负责在全国推销。在这个商业合作的过程中，巴尼斯除了使自己成为富翁外，他还做了一件更重要的事情，他证明了一个人真的可以“思考致富”。

巴尼斯最初的欲望对他而言值多少钱，我无法知道，也许会带给他 200 万或 300 万美元。但是无论值多少钱，若与他所得到的更大智慧之财富相比较，则是微不足道的。他的智慧财富是：积极思想，配以绝对的原则，并付诸行动，即可转变为物质的财富。

简单地讲，“思考”使伟大的爱迪生和同样伟大的巴尼斯结成商业伙伴关系，思考使他致富。他开始时一无所有，后来终于证明了自己可以拥有一切。

距黄金三尺

被暂时的挫折吓倒而轻易放弃，是最常见的失败原因之一，人有时总是不免会犯这种错误。

在淘金热的日子里，达比也染上了“黄金热”，到西部去淘金。他从未听说过这种思想：从人的思想中挖出的黄金，远远多于从地下挖出的黄金。他到那里选了一块地，开始用十字镐和铁锹工作了。

经过数周的劳动之后，他得到了报酬——发现了一块闪闪发光的矿藏。他需要用机器将矿石掘出来。于是他悄悄地将矿石掩埋好，循着来时的足迹，回到了马里兰州威廉斯堡的家乡，将“发财”的消息告诉他的亲戚与少数邻居。他们凑钱购买了所需要的机器，并将机器运去。

开采的第一车矿石运到了提炼场之后。消息传来，证明他们拥有了科罗拉多州最丰富的矿场之一。再有几车矿石，便可以清理掉所有债务，以后便是利润的大丰收。

挖土机挖得越深，达比和朋友们的希望也越高。可是，怪事情发生了，金矿脉突然消失！他们的美梦到了尽头，聚金盆不再存在了。他们继续挖掘，绝望地试图找回矿脉，但结果均徒劳无功。终于他们决定“放弃”。

他们以数百美元的价钱将机器卖给一位收购烂铁的人，便搭火车回家去了。这位收购烂铁者找来了一位开矿工程师，检查矿场，并作了一番计算。这位工程师提出他的意见说，这个开矿计划之所以失败，是因为矿场主人不懂什么叫“假脉”。依照他的计算，在距离达比停止挖掘之处三尺的地方，将可以找到矿脉。果然，在那儿真的找到了！

这位收购烂铁者从矿场的矿石中获利数百万美元，是因为他知道在放弃之前，去请教一位专家的意见。

我绝不因别人说“不”而停止

这件事过后很久，当达比发现一个人的欲望能转变成黄金时，他所收回的利益是他损失的无数倍。在他从事销售人寿保险的生意时，他有了这一发现。

达比记得，因为他在距黄金三尺之处停止，使巨大的财富失之交臂，由于这一经验，使他在所选择的工作中获得了巨大收益。他的办法很简单，只是对自己说：“我曾在距黄金三尺之处停止，但是我在劝说人们购买保险时，决不因为他们说‘不’而停止。”

每年出售人寿保险在百万美元以上者，仅有少数几个人，而达比是其中之一。他从放弃金矿所得到的教训中，学会了坚持。

在人的一生中，当成功来到之前，他必然会遭遇许多短暂的挫折，也许还有失败。当一个人被失败压倒时，最容易做到的而且最合逻辑的事，莫过于放弃。大多数人都是这种做法。

美国知名的 500 多位最成功的人士曾告诉作者，在他们被失败压倒的地方，只要再跨出一步，便是他们的成功之处。失败是一个极具讽刺意味又极狡猾的歹徒，正当成功近在眼前之际，它以剥夺一个人的成功为它最大的快乐。

坚持五角钱的教训

达比从大学得到学位之后不久，决定要从开金矿的经验中寻找利益，他的运气不坏，在一次偶发的事件中他证明了：别人说“不”，并不一定是不！

有一天下午，他正帮助他的伯伯在旧式的磨坊里磨麦子。他的伯伯经营一个大农场，农场里住着一些黑人佃农。门静静地打开了，一个黑人小孩走进来，站在门边。她是一个佃农的女儿。

伯伯抬起头看见了这个小女孩，粗鲁地对她吼道：“你来做什么！”

女孩以微弱的声音回答：“我妈说请你给她五角钱。”

“我不给，”伯伯回答说，“你现在就回去。”

“是的，大爷。”孩子回答，但是她却站着不动。

伯伯继续做着他的工作，他太忙了，没有注意到孩子还没有离去。当他抬起头看见孩子仍然站在原地时，他对她大声吼叫：“我叫你回家去！马上走，要不然我就请你吃棍子。”

小女孩说：“是的，大爷。”但她还是站在那儿没有动。

伯伯放下他准备倒进磨子漏斗的一袋麦子，拿起一块木板，开始朝小女孩走去，一脸怒气冲冲的样子。

达比吃了一惊，他知道这孩子要挨一顿毒打。因为他伯伯的火暴性子他是知道的。

当他伯伯走近孩子站着的地方时，孩子向前跨了一步，正视着他，并且用尖锐的声音喊道：“我妈一定要五角钱！”

伯伯这时停下来，注视她好一会儿，然后慢慢地将木板放到地上，手伸进口袋，掏出五角钱给了她。

孩子接下钱，慢慢退到门口，她的眼睛一直注视着刚刚被她征服的男子。她走后，伯伯坐在一只木箱上，眼睛望着窗外的天空足足有 10 分钟之久。他正以一种敬畏的心情回想他刚才遭受的失败。

达比也在思考。在他的全部经验中，他还是第一次看见一个黑人孩子不慌不忙地敢对着凶恶的主人这样，她是如何做到的？他的伯伯收起凶暴的性情，变成了一只柔顺的羔羊，这又是什么原因？这小女孩用了什么神奇的力量改变了主人的态度？这些问题在达比的心头闪动，直到若干年后他才找到答案，之后他便对我讲述了这则故事。

令人不可思议的是，他在讲述这则不寻常的故事的时候，就是在这个古老的磨坊内——在他的伯伯打了败仗的地方。

孩子的神奇力量

我们站在这个古老而发霉的磨坊中，达比又一次地讲述了这则非同寻常的征服与被征服者的故事。讲完后他问：“你的看法是怎样的？这个孩子使用了什么神奇的力量，使我的伯伯彻头彻尾地被打败了？”

关于这个问题的答案，将在本书叙述的原则中展现。这个答案是非常有意义的，它足可使任何人了解和应用这个小女孩在紧急间得到的力量。

让心灵机警些，你便能观察出给予小女孩帮助的究竟是什么力量。在下一章里，你将看见这种力量。它可能会以一种独立的观念方式出现；也可能以一种计划或目的性出现。还有，它也许会促使你回想起过去种种失败或挫折的经历，并让你从中汲取教训，而这教训，足可使你赢得在过去失败中所损失的一切。

在我向达比解释了这个黑人小女孩无意中使用的这股力量之后，他立刻追忆起他担任人寿保险推销员 13 年的经验，并坦白地承认他在这一行业中的成功，很大程度上要归功于从这孩子的行为上得到的启示。

达比指出：每当遇到一个可能的客户想打发我走而不买保险时，我便看见那孩子站在古老的磨坊里，她的大眼睛放射出不屈不挠的光芒。于是我对自已说：“我一定要做成这笔生意。”在我做的所有生意中，赢利最大的那些都是在人们说了“不”之后做成的。

他还回想到距黄金仅三尺而停止工作的错误，他说：“但是那次经验使我因祸得福。它教导我，无论生意多么困难，都要继续坚持到底。我需要吸取这个教训，然后方能在事业上获得成功。”

这则关于达比、他的伯伯、小女孩和金矿的故事，无疑会被成千上万以出售人寿保险为生的人读到，作者希望对他们强调一点：达比每年能够出售人寿保险达百万美元以上的能力，是受惠于这两则经验。

达比的经验是如此平凡而简单，但是这些经验含有对他一生命运的解答，所以对他而言，这些经验和他的生命同样重要。他受益于这两个戏剧性的经验，是因为他思考和分析了经验，并获得了教训。但是一个既没有时间又没有兴趣去研究失败以寻找可能导致成功的知识的人，则该如何？他应该从何处以及如何去学习将失败转变为成功的技巧？

本书的写作目的就是要回答这些问题。

你只需要一个正确的观念

一个人要获得成功，所需要的只是一个正确的观念。

当你开始思考而财富也逐渐增加时，你会观察到财富的积累在于一种心态，一种明确的目的，再加上不懈努力。任何人，想必对于如何获得这种吸引财富的心态会感到兴趣。我花费 25 年的时间对此进行了研究，因为我也想知道“人怎样才能拥有这种心态”。

你可留心一下，一旦当你掌握了这一哲学的各项原则，并能开始遵照这些原则去行事之后，你的经济状况会开始改善，你所触及的每件事物都将变为对你有利的资产。不可能吗？不，绝对可能！

人类主要的弱点之一，就是一般人太熟悉“不可能”这个词。这是可悲的。这本书是为那些寻求成功法则，并且愿意以这些法则而孤注一掷的人写的。

有成功意识的人一定会成功。

轻易让自己变成失败意识者，就会失败。

我们的目标，是在于帮助所有寻求将失败意识变为成功意识的人，使他们获得他们所需要的技巧。

对大多数人而言，还有另一个共同的特点，即依照“他们自己的”印象和信念去衡量每件事和每个人。不少人相信他们不可能思考和获得财富，因为他们的思想习惯于贫穷、匮乏、悲惨、失败和挫折。

这是愚蠢的，简直是自毁前程。

我将获得我想到的

亨利·福特决定生产著名的V—8型引擎时，他计划要将8个汽缸铸造成一个整体引擎，并命令他的工程师们进行设计。设计图是画出来了，但是工程师们一致认为，要铸造一种8个汽缸组成的引擎体是不可能的。

福特说：“无论如何也要设法生产出这种引擎。”

工程师们一致回答说：“这是不可能的。”

福特命令说：“继续去做，直到你们获得成功为止，不管需要多少时间。”

这些工程师只好继续去做。如果他们想在福特公司工作，就别无选择。6个月过去了，没有任何成果。又有6个月过去了，仍旧没有成果。工程师们试尽了各种可能的设计方案，以执行这一命令，但是这件事似乎毫无进展，“根本不可能！”

到年终时，福特向他的工程师们探询，他们再度告诉他，他们尚未找到执行他的命令的方案。

“继续去做”，福特说，“我想要这种引擎，我一定要得到它。”

他们继续努力去做，于是好像出了奇迹似的，制造诀窍被发现了。

福特的决心再次获得胜利！

这则故事的叙述，在细节上也许不够详尽准确，但是故事的实质内容却耐人寻味。凡是希望思考致富的人，如果能够细心推敲的话，都可从这则故事中推断出福特获得亿万财富的秘诀，根本用不着到远处去找，它就在你面前。

福特之所以成功，是因为他了解并运用了成功的原则。原则之一是欲望，知道你自己所要的是什么。在你阅读本书的时候，一定要记住这则福特故事，如果你能这样做，如果你能掌握使福特致富的这些原则，那么你就可以在你所从事的任何行业中，获得足可和福特相比的成就。

为何你是“你自己命运的主人”

诗人亨雷写下了含有哲学意味的一句话：“我是我的命运的主宰；我是