

台湾亚马逊书店★★★★★推荐
全球畅销70周年 最新诠释版重磅出击

在美国政商两界中，金钱和权势的成功角逐者，没有谁不曾受到过十三条定律的恩泽和影响

New Think

——& Grow Rich——

泰德·希乌巴 诠释《思考致富》

拿破仑·希尔 泰德·希乌巴◎著 黄怡芳◎译

21世纪
精华版

继戴尔·卡耐基、拿破仑·希尔
之后，第三代成功学大师，致富哲学的集大成者

全球顶尖思考致富专家 泰德·希乌巴

重新诠释畅销70年，影响20亿人，被翻译成26种文字的不朽经典

山西出版集团
山西经济出版社

New Think

— & Grow Rich —

泰德·希乌巴

诠释《思考致富》

山西出版集团
山西经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

泰德·希乌巴诠释《思考致富》/(美)希尔,(美)
希乌巴著;黄怡芳编译.—太原:山西经济出版社,
2010.1

ISBN 978-7-80767-279-1

I. 泰… II. ①希…②希…③黄… 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 023877 号

copyright 2008 by Ted Ciuba.

Simplified Chinese language edition arranged through Amer-Asia Books, Inc.

(GlobalBookRights.com), All Rights Reserved.

本书中文简体字版通过四川一览文化传播广告有限公司

(Sichuan Yilan Transmission Co., Ltd.) 授权在中国大陆地区出版并独家发行。

泰德·希乌巴诠释《思考致富》

作 者: 拿破仑·希尔 泰德·希乌巴

选题策划: 赵建廷

张宝东

责任编辑: 王云翠

特约策划: 俞根勇

特约编辑: 刘洁梅 张晓星

装帧设计: 灵拓传媒

出 版 者: 山西出版集团·山西经济出版社

地 址: 太原市建设南路 21 号

邮 编: 030012

经 销 者: 新华书店

承 印 者: 小森印刷(北京)有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 260 千字

版 次: 2010 年 3 月第 1 版

印 次: 2010 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80767-279-1

定 价: 32.00 元

本书献给

- 正在阅读、钻研本书及其神奇魔力者的你……
- 准备慷慨奉献、追求卓越和回报的你……
- 力求进步,知道你所拥有的思想可以形塑世界的你……

它可能是你所读过最重要的、对你的人生影响深远的一本书……

你所做的一切,将对你自己、你的家人、你的社区以及所处社会和全世界有所贡献……

一本启动影响力,让你的财富与日俱增的著作……

在你所处的位置,跟从你的喜悦——你可以像最明亮的那颗星般闪亮!

用你机警的意识拥抱此书,让热情担任你的向导!

这本书是献给你的。

史上最畅销的成功学典籍

熟悉拿破仑·希尔(Napoleon Hill)所著《思考致富》(Think & Grow Rich)的读者们,应该会发现这本书是以它为蓝本撰写而成的。

你问我为什么?理由很简单,《思考致富》是史上最畅销的成功学典籍。因此,当我决定撰写一本有关致富法则的书时,实在找不出比《思考致富》更好的切入点,所以决定以它为蓝本,撰写成新修版的《泰德·希乌巴诠释〈思考致富〉》。

拿破仑,这本书是献给你的!我正站在巨人的肩膀上!撰写本书,让我结合经营事业和写作,品尝成功法则的奥秘,是我一生最有意义的经历。

谨以全然的敬意,将本书献给宇宙的无穷智慧,对于获选继续推动这部伟大的著作,我只有无限感激。

序 言

“泰德·希乌巴,你以为你是谁?居然想要改写拿破仑·希尔的旷世巨作《思考致富》?”你不是第一个有此疑惑的人,我也怀疑过自己,毕竟提出这个想法,就像有人说要重写圣经一样。

永恒的经典

旧版《思考致富》最初受到钢铁大王卡内基的启发,创作于1908年。卡内基曾将自己致富的惊人秘诀透露给希尔;另有逾五百位富豪也与希尔分享他们创造财富的秘诀。

长久以来,《思考致富》受到广大读者的爱戴和见证,证实了拿破仑·希尔的作品有其神奇的魅力,我也不觉得有必要修改它;但是换个角度思考:一本“工具书”历经百年,难道不需要更新吗?书中所提及的重要知识和惯例都没有重大进展吗?研究人类潜能的科学是否能有不同的面貌?

当我第一次产生更新《思考致富》的念头时,也曾想要退缩;但我还是一头栽入《思考致富》的研究工作,勤做笔记,同时用作家和编辑的角度去思考,如何把《思考致富》问世后几十年接踵出现的一些新理解和进展,融合成这本新书的生命。虽然我加入了一些现代的例子,但那并不是重点,我的用意是想更新《思考致富》哲理的表达方式,补充一些更清楚的解释。

《思考致富》不是不可冒犯的

我移除旧版比较会产生混淆的地方,调整章节数,让编排更加一目了然;同时,我想为一些较尖锐的观点缓和一下,例如性别主义、种族主义或大美国主义等,我不是说希尔在这方面有任何缺失,事实上,他已经比当时的人做得更好、心胸更宽大、思想更开明,但他毕竟还是那个年代的人。新版内容将让各个种族、宗教信仰和国家的年轻人更容易接受。

此外,我也对旧版中终身雇佣的忠诚观念提出自己的看法,在这点我支持盖帝(J. Paul Getty)在《如何致富》(*How To Be Rich*)中所倡导的真理:“要致富,你必须先拥有自己的事业。”

我也加入其他事物带来的力量与影响力,以反映现在的时代潮流。我加入了量子学的观点,但神秘学的传统已传承了几千年,现代先进的物理学家也还在持续探索中。拥抱心灵是贯穿本书的主轴,就跟原始版本一样,只是新版的描述更为详尽——我们生活在一个呼应思想意念的精神宇宙之中。

确实,宇宙万物,以及本书所关注的焦点——财富——都属于“心想事成”的范畴。

你认为“无穷智慧”是什么?

你是创造自己经验的共同造物主。

拿破仑·希尔(Napoleon Hill)

1883年10月26日出生于维吉尼亚的穷乡僻壤。

1895年12岁,收到一台打字机作为生日礼物,开始受到文字的启发。

1903年成年后,逃离出生地,到芝加哥发展。

1908年25岁,受美国钢铁大王安德鲁·卡内基之托,展开成功秘诀的研究计划。

1928年45岁,历时20年,采访了美国504位成功人士,出版第一著

作《成功法则》。

1937 年 54 岁,出版《思考致富》(Think & Grow Rich)。

1970 年 卒于 11 月 8 日,享年 87 岁,被誉为美国“成功学之父”。

泰德·希乌巴(Ted Ciuba)

1951 年 10 月 29 日出生于得州北部的山谷。

1959 年 8 岁,从母亲那里收到一台蓝色打字机作为圣诞节礼物。

1971 年 20 岁,在一家书店找到拿破仑·希尔的《思考致富》。成年后,在得州探勘油田、丹佛市当会计、也当过加州州立大学英文教师,最后靠网络营销创业致富。

2003 年 51 岁,因一场车祸受到感召,而决心重新整理《思考致富》出版。

2006 年 54 岁,出版《*The New Think & Grow Rich*》。

简体中文版前言

中国是一个伟大的国家和民族,做出了许多伟大的事情

如果以成绩判断,任何公正的观察都会达成一致:中国是一个伟大的国家和民族,做出了许多伟大的事情。

鉴于以上这一点,能够被邀请参与拿破仑·希尔的原著《思考致富》的改编,将之翻译为简体中文版,我感到无比荣幸。被中国文化所接受梦想也变为现实。1. 因为我知道这对你们意味着什么。2. 因为我知道中国正在发生着什么。

我参观过你们的街道,遇见过你们的市长,受到过你们的款待。我曾经环游世界,阐述过很多观点。几乎没有西方人知道这些,美国媒体当然也不能宣扬这一点:你们的雄心,你们的决心,你们的团结,以及你们的发展,足以使西方国家相形见绌。

2008 北京奥运会证明了我的观点。中国夺得了 51 块金牌! 比排名第二的国家多得了 16 块也就是 42% 的奖牌,并且所得奖牌数超出了排名前十的国家平均奖牌数的 219%!

这种出色的成绩不是偶然发生的。

我对你们的敬佩变得越来越深——非常深。

我们的关系变得更加亲密了。

虽然我是美国人,但是我一直与我的巴拿马家人一起居住在巴拿马。我有机会把我的女儿送到世界上的任何一所学校上学,如果你们遵循这

本书的原理你们也会有这种机会。

知道吗？我的小女儿去了一所中国的私立小学，因为我想让她学习中国人的品质。她加入了“*Instituto Sun Yat Sen*”（*Centro Cultural Chino Panameño*）。上个星期日我们刚刚在“*Chiang Kai Shek*”体育馆参加了活动。

中国是世界贸易的领袖。中国人的活力是令人震惊的。你们是“思考致富”的哲学体系的完美例证。中国是一个典范，我想引用以下文字加以介绍：

“这些原理能够给个人、企业，或者国家带来财富。请问中国是如何做到的。”

这些文字并不是特意加进简体中文版用来促进销量的。这些文字在原著中就存在，在以下网址可以查到：[www. BarnesAndNoble. com](http://www.BarnesAndNoble.com)（page xlv）。

中国是使用巴拿马运河的唯一大型托运人。7 米高 13 米长的巨大油轮，满载着绿色的集装箱，“中国海运”是巴拿马人最熟悉的站点，同时也是巴拿马运河的游客最熟悉的。

在新加坡，一个 65% 的人口都有着中国血统的国家，我在我的中国女友身边完成了此鸣谢和《泰德·希乌巴诠释〈思考致富〉》的最后修改。

我经营一家国际企业。有几年时间我曾经和一个叫华成的中国商人合作。我们一起赚了数百万元。如今我仍以他的公司作为总公司设立在常州，来管理我的环球网站。

人们常说行动比空话更有意义。我希望我能在这一简短的前言中，表达出我对中国、中国人和中国精神的尊敬。

最后，我要说的是中国、新加坡、马来西亚和香港地区发展进程的同—性，东方和西方国家其实没有太大的不同。当然，就像个人、公司、国家或是行政区，我们有各自与众不同的特性。而且在经济学中我们也学到过，有限的资源必然伴随着竞争。

但是我们的目的是相同的。从竞争中创造的财富；家庭中的安全与和平；有能力帮助他人，变得有影响力；在我们的黄金年代享受康乐。

的确，西方国家在过去的一些年里有一定经济优势。但就如我书桌上那本杂志封面的大字标题——国际化生活，我写到“经济实力正在向东方移动”，这也是事实。

这不是因为风向发生了改变。这是在国际水平下的一个实例，即你们在遇到《泰德·希乌巴诠释〈思考致富〉》所展现出的决心、团结和坚持不懈的努力。

是的，《泰德·希乌巴诠释〈思考致富〉》所提出的观点是为国家和企业效力。但是首先，它为个人效力！

这本书的创作为你们提供了工具、秘诀和自信，能为你们创造数百万甚至数十亿的财富。这是很可行的。

你们已经拥有了你们需要的一切。但如果你们读了这本书，你们会觉得非常幸运，因为你们比普通西方人更了解此刻什么是必需的。这是你们的文化。

中国是一个有许多伟大事迹的伟大的国家。

但是由你们来决定是否让它发生。这种出色的成绩需要经过缜密的计划和坚持不懈的努力才能实现。

读读这本书吧。并对它进行加工吧。制定出明确的目标；决心在任何环境下展开行动；然后，你们将会梦想成真。

当你们赚入第一个百万的时候请让我知道。我想与你们一起庆祝。我想采访你们并在我们的出版物中制作专栏。

当你们收入超过十亿美元的时候，请联系我。我会在会见中告知你们《泰德·希乌巴诠释〈思考致富〉》的内容。

这是你们应得的。

我很期待你们获得财富。

泰德·希乌巴

目 录

CONTENTS

序言 1

简体中文版前言 5

上篇 导读 1

致富的第 1 步

第一章 欲望:一切成就的起点 11

致富的第 2 步

第二章 信念:想象你的渴望,坚信它们会出现 29

致富的第 3 步

第三章 自我暗示:如何影响潜意识 51

致富的第 4 步

第四章 想象力:梦想的心智工厂 63

致富的第 5 步

第五章 热情:让纪律不用费力 87

致富的第 6 步

第六章 潜意识:连接的环节 115

致富的第 7 步

第七章 第六感:宇宙透过灵感和同步化与你沟通 127

下篇 导读 147

致富的第 8 步

第八章 知识:个人的经验或观察 159

致富的第 9 步

第九章 计划:化欲望为具体行动 177

致富的第 10 步

第十章 决策力:克服拖延的秘诀 193

致富的第 11 步

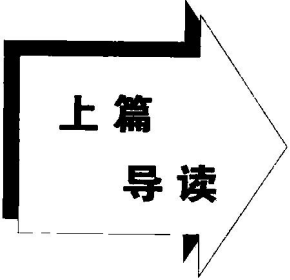
第十一章 毅力:持续努力以赢得机会 211

致富的第 12 步

第十二章 智囊团:做自己的主脑——驱策的力量 237

致富的第 13 步

第十三章 大脑:传播与接收思想的基地 249



上篇 导读

以心灵为主人,以想象力为利器,环境就能成为任你捏塑的材料。

——帕拉塞尔苏斯(Paracelsus)

流浪汉如何想出大财富

“种下种子,就能品尝果实。”

——《迈向致富之路》(*The Approach Toward Riches*)

这是真的,要把思想当一回事。当思想与明确的目标、毅力,和强烈希望将思想转化为财富的渴望相结合时,真的可以“这样想就会有钱”!

有一天,爱德文·伯恩斯(Edwin C. Barnes)发现人真的可以靠思考变有钱。他的发现不是一蹴可就,而是日积月累的结果。他的故事始于一股强烈的欲望:想要成为爱迪生的事业合伙人。当这股欲望,或说是一股冲动的念头,头一次闪过伯恩斯脑中时,他根本没有条件展开行动,因为两颗石头挡在他的路前:他既不认识爱迪生,也付不起新泽西州的火车票钱。

这样的阻碍足以让人感到气馁,从而打消实现梦想的念头。但是,伯恩斯欲望之强烈非比寻常!他下定决心绝不能被困难击倒,一定要找到方法实现愿望,最后,终于决定来一趟“货柜之旅”(这表示,他是坐着运输货物用的火车到达东部的)。

风尘仆仆、满脸胡楂的伯恩斯,就这样来到爱迪生的实验室,还大言不惭说要和爱迪生一起经营发明事业。请仔细想想,这个流浪汉面对的可是早已成为百万富翁的大企业家,他要如何得到对方的回应呢?

大声说出你的欲望

几年之后,爱迪生谈到他和伯恩斯的初次会面,爱迪生说:“他站在我面前,看来就像个流浪汉,但是他脸上却流露出一种神情,传达出他想实现目标的决心。这么多年来,我从阅人无数的经验中学到:当一个人对某物怀有强烈的渴望,甚至为了得到它,愿意赌上自己的整个未来,而不惜

孤注一掷时,这个人必定会成功。我之所以会给他机会,是因为我看见他已下定决心不达目的绝不放弃。从后来的结果证明,我并没有看走眼。”

当时伯恩斯究竟对爱迪生说了些什么?相较于他传达出来的决心,显然已微不足道。这可是爱迪生本人说的!这个年轻人之所以能在爱迪生办公室开启生涯大门,绝不可能是他的外在条件,因为那显然对他不利,关键是他的想法。假如我已将这个故事的观念传达清楚,读者可以略过后面的章节不读。

伯恩斯并未立刻成为爱迪生的事业合伙人,但他争取到在爱迪生公司任职的机会。虽然这份工作收入微薄,而且做的都是些无关紧要的工作,但对伯恩斯而言,重要的是,这给了他未来伙伴见识他大展“销售长才”的机会。

种子已在土壤里默默发芽

几个月过后,伯恩斯内心设定的明确目标,表面看来似乎毫无进展,但其实重要的事正在他的脑袋里发生:伯恩斯想成为爱迪生事业伙伴的欲望愈来愈强烈了。

对千禧年持神秘主义论调者,以及近期的心理学家,均已正确地表示:“当一个人真的为梦想做好准备时,梦想便会翩然出现。”伯恩斯已准备好成为爱迪生的事业合伙人,而且,他决心一直维持“准备好”的状态,直到梦想实现。

伯恩斯没有对自己说:“唉!这么做有什么用?我还是另做打算,去试试推销员的工作好了。”相反的,他期许自己:“我来这里,就是要和爱迪生一起经营事业,就算穷尽一生,也要完成这个目标。”他可不是说着玩的!这说明了只要立定明确的目标,并且坚持到底,朝着目标努力迈进,让它成为萦绕在你心中的强烈念头,故事的结局就会截然不同!

或许年轻的伯恩斯当时没有意识到这点,但他顽强的决心,以及专注于单一欲望的坚持,将所有障碍一扫而空,为他带来追寻一生的好机会。

机会来时就要牢牢抓住

当机会降临时,它以伯恩斯预料不到的形式出现,连机会是怎么来的他也摸不着头绪,那也是机会的戏法之一。它习惯从后门悄悄溜进来,常常伪装成厄运、暂时的挫败、或是庞大的工作量。也许这就是大多数人辨识不出机会的原因。

爱迪生曾经改良过一款办公室装置的设计,在当时称为“爱迪生口述纪录机”(也就是后来的爱迪生电话——Edi - phone)。他的销售团队对这个装置兴趣缺乏,觉得得花很大的力气才卖得出去。伯恩斯却发现机会来了,它悄悄地匍匐前进,它就隐藏在一台除了伯恩斯和爱迪生本人之外,没人感兴趣的古怪机器里面。

伯恩斯知道一定能卖出“爱迪生口述纪录机”,于是他向爱迪生毛遂自荐,并很快得到这个机会。伯恩斯真的卖出了机器,事实上,他的销售成绩极为出色,以至于爱迪生决定主动和他签约,让他负责将机器营销至全国各地。透过这样的生意合伙模式,他们两人逐渐发展出“爱迪生制造,伯恩斯安装”的企业口号。

那样的合作模式持续了 30 年之久。伯恩斯就是靠它跻身富豪之列,不过他还做了一件意义更为远大的事情:他证明了人真的可以思考致富。

就从你现在所处的位置开始

伯恩斯没有等到他“有”了什么才开始,他唯一有的只是知道自己想要什么,以及未达目的绝不放弃的决心。他身无分文,没念过多少书,没权没势,但是他积极、坚信、发誓一定要成功。凭着这几项无形的力量,伯恩斯让自己成为史上最伟大发明家身边的第一把交椅。这实在称不上是个惊喜,也算不得是什么秘诀。任何人只要以相同热忱追求某样东西,一定能够得到它。