

上篇思考与致富

第一章思想主宰成败

成功与失败只在一念之差，成功只青睐那些有正确的思想方法的人。

“思想主宰成功。”此话一点也不假，思考中若带有坚定的目标和不屈不挠的决心，其力量之大如排山倒海，势不可挡。尤其当你有一股深切的渴望，要把行动目标和决心转化为财富或其他实质的目标时。

好些年前，艾德温·巴纳斯就领悟到，人真的可以思考致富。当然，他并不是一朝一夕之间顿悟出来的。这个顿悟是随着他想成为爱迪生事业伙伴的热切渴望而日益彰显的。

巴纳斯的渴望有许多特点，其一是他的渴望很“坚定”，他要和爱迪生“共事”，而不是“帮”爱迪生做事。你仔细揣摩以下描写他如何将渴望转化为现实的叙述，你

将会进一步了解到致富的原理和原则。

这种渴望或思考的冲劲刚开始在他心中闪现时，他根本无力付诸实行。阻碍他的有两大难题——一是不认识爱迪生，二是他甚至连到新泽西州橘郡的车费都不够。

这两大难处已足以阻碍大部分人采取行动，但是他的渴望则非同小可！

发明大师和流浪者

他现身在爱迪生的实验室里，宣称他要和这位大发明家合伙做生意。多年以后，爱迪生谈到两人之间首次会见的情况时说道：

“他就站在我面前，看起来和寻常的街头流浪汉没什么两样，但是他脸上的表情则别有意味，令我印象非常深刻。他是吃了秤砣铁了心了，不达目的绝不罢休。以我多年和人交往的经验，我已经知道，当一个人真正深切渴望某个东西的时候，他会不惜拿所有的未来去孤注一掷，而且也势在必得。我把他想要的机会给了他，因为我看他已打定主意要坚持到底。后来事实证明了我并没有错。”

当时巴纳斯的衣着褴褛不堪，对他的处境十分不利，可见让他得以在爱迪生的事业里起步的，不是他的外表，而是他的“信心”。

巴纳斯并没有在第一次会见爱迪生时，就成为他的合伙人，倒是在爱迪生的公司里谋得了一份差事，薪资寥寥可数。

过了好几个月，巴纳斯起初设定为目标的理想，一点也没有实现的苗头。但是巴纳斯心里却起了一些重要的变化。他不停地加强他自己想成为爱迪生合伙人的渴望。

心理学家说过：“当一个人真正准备好要迎接一种事物的时候，这个事物就会露脸了。”说得一点也没错。巴纳斯已经准备就绪要成为爱迪生的合伙人；更甚的是，他决定要锲而不舍，直到他达到目的为止。

他并没有告诉自己：“唉！你看，有什么用？我看我还是算了，找个推销员的饭碗吧！”他反而告诉自己：“我来这里是要和爱迪生合伙的，即使穷尽生平之力，我也要达成这个目标。”他说话算话！要是大家对自己的目标都能这么的坚定，而且坚持到念念不忘、全力以赴的程度，结果势必大不相同！

也许巴纳斯当时并不知道这一点，但是他不屈不挠的决心，和他锁定单一目标的坚韧不拔，注定会铲除所有的阻碍，为他带来契机。

机会诡谲多诈

机会现形时的身姿和角度，都不符合巴纳斯当初的期望。这正是机会的诡谲多诈之处。它有从后门溜进来的狡猾习惯，而且常常伪扮乔装成一时的失意和不幸，可能正因为如此，很多人没能把握住已经降临的机会。

那时候，爱迪生刚把一种新型的事务机器改良完成，并且命名为爱迪生听写机。但他的业务员们对这项新产品并不热衷，他们不相信可以不费吹灰之力就把新机器销售出去。巴纳斯看出了他的机会。机会正蹑手蹑脚登门造访，藏身在一架奇形怪状的机器里，除了爱迪生和巴纳斯，没有人对这架机器感兴趣。

巴纳斯知道他可以挺身而出，而且立即把握住机会。他真的把机器卖出去了，而且他销售的手法非常高明，以

致爱迪生跟他签了约，由他一手主掌全国的行销配合事宜。巴纳斯一举致富，而且努力不懈，不断地超越自己。他证明了一个人真的可以“思考致富”。

巴纳斯最初的渴望兑换成了多少现金？我无从得知。说不定是在两三百万美元之间，但是金额总计是多少，与他运用既定原则所证得的观念——“无形的思考动力，可以转换成实质酬劳”——相比之下是无足轻重的。他得到的是这则坚定不移的认知，它才是更大的财富。

巴纳斯从一文不名到摇身一变成为伟大发明家身边的合伙人，完全是“想”出来的！他“想”出了一笔财富，除了了解自己要的是什么这一点能力和不达目的绝不罢休的决心之外，他一无所有。

往下三尺有黄金

最常见的失败原因，莫过于遭到一时不如意就抽腿的习惯。每个人都偶尔会犯下这个错。

淘金之风正炽时，达比有个伯父也迷上了“淘金热”，只身跑到西部去挖金矿，要实现他的发财梦。他从来也没有听说过“有史以来从土里挖得的金矿，从没有如人类想象中要开采的来得多”这句话。就请领了一块土地，拿着铁锹和十字镐，动手开挖。

苦干实干好几个礼拜后，他发现了亮晃晃的金砂，颇有收获。但他没有机器把矿砂弄上地面，便不声不响埋了矿，回归他的家乡马里兰州的威廉斯堡，把他走运的发现告诉了亲友。大家凑足了买机器的钱，把机器寄去矿场。达比也跟着伯父去挖矿。

挖出来的第一车矿送到了冶金场提炼。结果证明他们

挖到的是科罗拉多最丰富的矿藏之一。再多挖上几车的矿，他们就可以清偿债务，之后进帐就可以多得惊人了。

挖金的矿钻往下窞，送上来的，是达比和伯父的希望！但是大事却不妙了，矿脉突然间踪迹尽失。他们已到了彩虹的尽头，矿藏已不再出现。他们不停地钻，拼死拼活想重拾矿脉，结果却徒劳无功。

最后，他们就此“罢休”。

他们把器材以区区数百元的价格卖给了一位旧货商，然后搭火车回家。这位旧货商邀请了一位开矿工程师去看矿坑，做实地的地质测量。结果发现，原计划会失败，是因为矿主不熟悉“断层线”所致。据工程师的推断，矿脉就在“达比歇手处的下方三英尺”。结果矿脉果真就不偏不倚地在地下三英尺处露脸。

旧货商晓得要在放弃之前，先找专家咨询，所以他从该矿赚取了上百万美元。

绝不因为别人说不，我就罢休。

后来，达比先生所重拾的财富，是当初损失金额的好几倍，因为他发现了“渴望可以转换成黄金”的原理。在投入人寿保险的销售行列之后，他才有了这样的顿悟。

吸取了往下三尺有黄金的教训后，达比受益无穷，他只需告诉自己：“我只差三尺就挖到黄金了。所以，今后我请顾客买保险的时候，绝不会因为人家说‘不’，我就罢休。”

达比后来晋身年收入逾百万美元的精英之列。他的“锲而不舍”可归功于开金矿时的“半途而废”。

任何人成功之前，必然会遇到一时的失意，说不定也会落败几回。碰到不如意的事，歇手收山是合情合理的，

也是最省事简便的做法。大部分人就是这么办的。

然而全美国的首富中，有五百人以上亲口告诉过我，他们最轰轰烈烈的成功和打击他们的挫败，相距仅有一步。失败是个阴险狡诈的淘气鬼。要是眼见有人成功近在咫尺，却落入它的圈套，它最乐了。

五毛钱的教训

达比先生拿到“碰壁大学”的学位之后，下决心终身要受惠于开采金矿的经验，他运气不错，有幸躬逢其盛，看到证实了“不好”并不等于“不要”的场面。

有天下午，他在一座旧式的磨坊里帮伯父磨麦子。他伯父经营的大型农场上，有很多缴谷租的佃农是黑人。一个黑人佃农的小女儿不声不响地推开门走了进来，并站在门边。

他伯父抬头看到了小女孩，就对着她粗声粗气地喊：“你想干嘛？”

小女孩细声细气地答：“妈咪说，请你退给她五毛钱。”

“我不会给的，”他伯父驳斥道，“你现在就给我回去。”

“好的，先生。”小女孩答道。但是她却纹丝不动地站在那里。

伯父继续忙着工作，他非常投入，所以未曾留心到，那小女孩根本就没有离去。突然一抬起头来，看到她还站在那里，他就对着她咆哮：“我叫你回去！现在就走，再不走我就拿根棍子来揍你。”

小女孩说：“好的，先生。”但是她一动也没动。

伯父放下了正待倒入磨料斗的谷袋，拿起做木桶用的板条，一脸愁容地向小女孩走去。

达比屏息静观。他肯定会看到小女孩挨揍。他知道伯父生性暴烈。

他伯父走近门边的时候，小女孩飞快地往前一跨，抬头直视伯父的眼睛，用最高亢的声音尖叫：“妈咪一定要拿到那五毛钱。”

他伯父停下了脚步，端详了小女孩一下，然后慢慢放下了木桶板条，伸手到口袋里掏出五毛钱，递给了小女孩。

小女孩拿了钱，慢步退向门外，两眼直盯着方才被她所征服的主人。她走了以后，达比的伯父坐在箱子上，两眼茫然地望向窗外，足足有十分钟之久，仿佛仍震慑在刚才被征服的力量之中。

达比先生也在思索着。这是他生平头一遭亲眼目睹一个黑人小孩，竟然那么有技巧地控制了成年白人。她是怎么办到的？伯父是怎么了？怎么会凶性尽失，变成了一只柔顺的小绵羊？这小孩是运用了什么奇特的力量，能让她成为这一个战局里的赢家？诸多此类的问题浮现在达比心里。直到多年以后，跟我说这个故事的时候，他才找到答案。

巧合的是，当我在听这则非同寻常的故事时，也正好在那座老式的磨坊里，也正是达比的伯父被慑住的地方。

小孩的神奇魔力

那时候，我们站在那座霉朽的老磨坊里，达比先生一再复述着那则不同凡响的故事，然后用一个问题来收尾：

“该怎么解释呢？那小孩到底用了什么奇怪的力量？能彻头彻尾地震慑住我的伯父呢？”

这个问题的解答，可从本书的章节中找到答案。答案完整而且毫无遗漏。本书包含了相当多的说明和细节，足以让任何人都能了解，并且能运用那名小女孩所歪打正着的力量。

保持高度的警觉，你就可以分毫不差地了解到，助那小女孩一臂之力的，是什么力量。对于这种力量的觉知，可能在第一章里就让你恍然大悟，也可能在随后的某一章里，令你灵光乍现。它出现时，你可能会想到一个主张，也可能会想到某个计划或目标。它也会引领你回想过去失意落败的经验，挖掘出深刻的教训，让你过去不如意时所损失的一切，重回怀抱，失而复得。

我向达比先生说明了小女孩无意间运用到的力量之后，达比先生很快地回溯了 30 年当寿险业务员的经验，他坦承自己在这个领域能成功，要归因于向这名孩童所习得的教训。

他指出：“每一次前景不看好、保险卖不掉时，我就看见那个孩子站在老磨坊里，两眼桀骜不驯地直视对方，然后我就会告诉自己：‘我非得让这笔保险成交不可。’我洽谈成功的保险销售业务中，有一半以上的买主是在说了‘不要’之后，又买了保险的。”

他也回想自己在只差三尺的情况下，放弃了挖出金矿的那次错误。“但是”，他说，“那次经验的结果，是让我因祸得福。我学会了不论事态如何艰难，都要继续坚持到底。这正是在成功之前必修的一门功课。”

达比和他伯父的故事，也就是这名小孩和金矿的故

事，无疑地会被无数以销售寿险为生的人读到，我希望所有从事寿险业的读者都能领会到，达比一年能卖 100 万美元以上的保险，是因为这两次的经验。

达比的遭遇不足为奇，但是却足以解答他命运的奥妙玄机何在；因此，对他而言，这些经历就相当于人生的主体了。这两次戏剧性的经验够他终生受用不尽，因为他用心分析过这些经验，也从中取了教训。但是，那些既没时间、也没有心思去研究失败的人怎么办？他该从何处去学会转化失败，作为迎接机会的踏脚石呢？他又如何着手学习这门艺术呢？

为了解答这些疑问，这本书就应运而生。

在解答以前，我必须述及十三个大原则。但是，别忘了，读这本书时，你所寻找的谜底可能在你自己的心里；正当你搜索枯肠、百思不得其解时，说不定答案就跳脱出来，跃入你的脑海。它也可能化身为一个概念，或能以计划的形式出现，也有可能以目标的姿态现身。

你只需要一个好主意就能成功。本书描述的原理原则就包含了各式各样帮你想出好点子的方案。

在进一步论及这些原理法则之前，我相信你有权利接受这个重要的暗示：

一旦财富降临，钞票便如雪片般飞来，一时之间堆积如山，让人猜不透；当一穷二白的时候，这些钞票都躲到哪里去了？

这句话有些骇人听闻，但我们如果讨论一下大家常说的这句话——“有钱人通常都经历过长期的艰苦奋斗”，就更觉得这句话不是骇人听闻了。

开始思考致富之道时，你会观察到，财富的开端，是

一种目标坚定的心智状态，辛勤刻苦反倒是其次的因素。想要致富，必须先得有心致力于达成这种目标的心智状态。我就花了 25 年做研究，因为我也想知道富人如何致富。

一旦你已掌握到这种哲学的原理法则，也开始奉行调教你运用这些原理法则的指南，就要好好地仔细留意。你的财务状态正在蒸蒸日上，你所碰到的一切事物都会点石成金，化为助你一臂之力的资产。不可能吗？一点儿也不。

人类的通病，就是一般人对“不可能”一词的习以为常。所以行不通的法则大家都耳熟能详。所有做不来的事，也是无人不知、无人不晓。这本书则是为那些寻找致富之道的人而写的，也是为那些愿意孤注一掷、投入这些法则的人而写的。

成功只降临在那些自觉会成功的人的身上。

失败则降临在满不在乎、任由自己自觉会失败的人的身上。

本书的目标就是要帮助那些想把自己的失败自觉转变为成功自觉的人。

很多人都有的另一项弱点，就是以自己的成见来测度一切人、事、物。这本书的读者当中，仍有一些会坚信他们无法思考致富，因为他们的思考习惯已沉浸在贫穷、缺乏、失败和不如意之中，而无法自拔。

这些不幸的人令我回想起一位杰出的中国人，他来美国受美式教育，上的是芝加哥大学。有一天，哈佛校长在校园里碰到这个年轻的东方人，停下来和他聊了一下，问他美国最令人印象深刻的特征是什么。

“那还用说！”那个学生叹道，“你们的眼睛好奇怪，都斜斜地吊起来！”我们不正是这么说中国人的吗？

我们向来都拒绝接受自己所不了解的事物。我们以为自己立下的规矩，就是最妥切的尺度。别人的眼睛当然是“斜斜吊起来”的，因为别人的眼睛长得跟我们不一样。

福特与 V-8 汽缸引擎

亨利·福特在要制造有名的 V-8 汽缸引擎轿车时，曾指示他手下的工程师着手设计一种引擎，要把八个汽缸全放在一起。设计的纸上作业完成了，但是工程师们都同声地跟福特说，要把八个汽缸全放在一起，压根是不可能的。

福特说：“无论如何都要做出来。”

他们又回答：“但是，那不可能啊！”

“动手做。”福特一声令下，“不论花多少时间，做到交差为止！”

工程师只得着手去做。如果他们还想待在福特的公司里讨生活，就别无他途可行，只得去做。过了半年，没有动静。又过了半年，一样没有半点进展。工程师们试过了所有想得出来的计划去执行命令，结果仍然是：“不可能！”

过了一年，福特的工程师们都没有进展，他们再次告诉他，他们想不出有什么办法可以做到他的指示。

“继续做，”福特说，“我要八汽缸引擎，也一定要做到！”

他们继续努力，然后仿佛如有神助似的，做法出笼了。

福特的决心又打赢了一仗。

这个故事也许说得不够详尽，但是故事的内容却都是“如假包换”的，从这则故事，想要思考致富的众多读者，可以推算出福特百万家财的秘密何在。毋须舍近求远，就在眼前。

亨利·福特了解成功的原则，也运用了这些原则，所以他成功了。这些原则中，有一项就是渴望：知道自己要的是什么。阅读这本书时，请牢记这则福特的故事，时时在字里行间寻找认识他了不起的原因。只要你能做到，能正确无误地指认出福特所运用到的原则，就几乎可以在适合自己的任何行业里，和他一样地出类拔萃。

为何你是自己命运的主宰

恒利曾写下了有警世意味的名句：“我是自己命运的主宰，我是自己灵魂的船长。”他想必是希望让我们知道，我们是自己命运的主宰，也是自己灵魂的船长，因为我们有控制自己思想的能力。

他也一定想要告诉我们，我们心中的信念会使我们的头脑化为磁场，然后不明所以地牵引那些与之共鸣的人、情况和力量，从而亲近我们。

他当初真该让我们知道，在我们能积聚大笔的财富之前，必须先让我们的灵魂化为导电的磁场，让心里充满对财富的热切渴望，我们得先具有“金钱自觉”，自觉对金钱的渴望，便会驱使我们草拟出取之有道的切实计划。

虽然恒利是个诗人而非哲学家，却用诗的形式一语道破了伟大的真理，并且以此自励，诗中的哲学意味则留待继往开来的后人发扬光大。

真理逐步崭露头脚，如今事实已然彰显，他诗中所描述的原理法则，正蕴涵着主宰我们财运的神秘力量。

改变命运的原理法则

现在我们可以考量一下这些原则中的第一大项了。你要秉持心胸开阔的精神，阅读的时候务须切记，这些原则不是一个人信口雌黄出来的，而是在很多人身上验证过、屡试不爽的。你可以自己做长远的打算而付诸施行。

你会发现，要做到很容易，并不难。

几年前，我在西弗吉尼亚州撒冷学院的毕业典礼致词的时候，曾刻意强调了下一章中所提到的原则。毕业生中有一名深得其要义，并将这项原则纳入了他自己的哲学里。这个年轻人后来当上了国会议员，而且还成为罗斯福总统的麾下要员。他写过一封信给我，阐明了下一章中所将提到的原则，因为他描写得非常淋漓尽致，所以我决定把这封信刊载出来，以当作下一章的引言。

这封信可以使你明白，运用这个原则可以得到什么报偿。

我亲爱的先生：

任职国会的一员，使我能洞悉世间男女的种种困扰。如今我执笔写信，便是想提出一项建议，希望对众多人士能有所帮助。

1922年时，我是撒冷学院毕业班的学生，你在毕业典礼上致了一席话。在这场演说里，你将一个观念深植入我心，使我今天能得到为全国国民服务的工作机会，而且将来不论我能有什么成就，你的这个主张都一样功不可没。

当时的情景历历如在眼前，你生动地描述了亨利·福特白手起家的故事，他受的教育有限，身无分文，不曾结交权贵，却能跃上巅峰。我连你说的讲词都还未听完，就已经下定决心，不论要超越多少困难险阻，我都要打出一片自己的天下。

今年会有成千上万的人要结束在校的学业，步入社会。未来几年内，也一样会有。他们每一个人都会到处寻找像我从你那里所觅得的务实励志讯息。他们想知道，该去向何方？该做什么？以及如何起步？你可以告诉他们，因为你已经帮助过那么多人解决过这个问题。

如今美国有成千上万的人想知道，该怎么把他们的点子转化成金钱，有成千上万的人必须赤手空拳一文不名地从头做起，还得先偿付原有的负债。要是有人能帮得上他们的忙，那个人就是你。

你出书的时候，我希望能得到在出版发行后，由你亲笔签名的第一本书。

相信我，我以最衷心的祈愿在为你祝福。

真诚的

詹宁士·柏班克敬上

那一场演讲之后的 35 年，我有幸地再次到撒冷学院致 1975 年的毕业演讲词。这一回，我获得撒冷学院的荣誉文学博士学位。

自 1922 年那一次的演讲至今，我看着詹宁士·柏班克一步步地从小崛起，从出身地西弗吉尼亚州开始，到成为全美首屈一指的航空公司主管、引人入胜发人深省的演说家，以及美国的国会议员。

第二章 致富原则——信心

信心、爱和性的情绪最为强烈。当这三种情绪结合时，并使其意志变成精神。

信心是心灵最有力的触媒。当信心结合了思想时，潜意识立即接受其悸动，将之转化为精神上的对等力量，并且如同祷告一般，揉入了浩瀚无尽的大智之中。

信心、爱和性的情愫，是所有主要的正面情绪中，最有力的三者。当三者融合为一体时，可以达到立即“显化”思想的效果，并且直达潜意识，化为精神力量，成了能引发无穷大智反应的唯一形式。

怎样培养信心

现在要说的一句话，帮助你理解，在化渴望为事实或者化渴望为金钱的过程里，自我暗示这个原则的重要性；这句话的意思，藉由自我暗示的一再肯定，或反复对潜意识下达命令，可以创造引发信心十足的心智状态。

你想想看，读这本书原先有什么目的？目的自然不外乎想得到能力，化渴望的无形动力为实质的金钱。遵照讨论自我暗示章节的指示，以及讲述潜意识章节的说明，你可以说服你的潜意识，“相信”自己可以得到所愿所求。然后你的潜意识应依据这个信念行事，并且把这个信念以

“信心”的形式传送回来给你，达成目的所需的确切计划也就应运而生。

只要你掌握好这十三大原理法则，信心是种可以任你随意栽植的心态。因为只要善加运用这些法则，信心就自然会大增。

让信心自然大增的方法，已知的只有一个，就是对你的潜意识发号施令，一再加强正面的指令。

以下讨论到人之所以犯罪的原因，也许可以让我的意思更明白些。某位著名的犯罪学家曾说过：“人首度接触到罪行时，会厌恶罪行。但是只要他们再和罪行兼容并蓄一阵子，就习以为常，而忍受得了罪行了。如果他们和罪行相处得更久，最后他们就会拥抱罪恶，并且为之所动。”

这等于是说，任何反复传送给潜意识的思考动力，终将为潜意识所接受和奉行，甚至更上一层楼，化为最实际的方案步骤。

请你再次想想和这点有关的一句话：“所有结合了信心的情感化（被赋予了情感）的思想，立刻会开始自动转化为实质的对应事物。”

思想的感情层面，或者“感受”成分，都是赋予思考活力、生命和行动的要素。信心、爱和性的情愫，一旦揉合了思考动力，三者的行动力量要大过于其中任一者所能单独造成的效应。

不单是结合了信心的思考动力可以直达潜意识、左右潜意识，只要是给人任何一种正面情绪或者负面情绪的思考动力，都能直达潜意识，并且左右潜意识。

没有人是“注定”倒霉的

从这句话，你会了解到，潜意识会把破坏性或负面的思考动力，转化为实质的对应事物。正如潜意识会遵循并奉行正面或建设性的思考动力。这说明了上百万人会指称自己的经验“不幸”或“倒霉”的奇怪现象。

有百万的人会自以为是“注定”要贫穷落魄失意的，因为他们相信有某种奇特的力量超乎了他们的掌握。他们是创造“不幸”的人，因为这一念的负面思想，让潜意识给接收，转化为实质的对应事物了。

时机又到了，该再次提醒你，只要将你想转化为实质事物、金钱的渴望传输给潜意识，满怀期待、由衷相信，转化的过程终将发生。你的信心、你的信念，正是主宰潜意识行动的因素。当你对潜意识进行暗示的时候，没有人能够阻挡你去“欺骗”你的潜意识，就像我欺骗我儿子的潜意识一样。

为了要让自己的“欺诳”更加真实，你可以在言行举止上，表现得有如切身拥有了自己所求的实质事物一样，来驱策你的潜意识。

任何下达给潜意识的指令，只要是出之以信念、信心的形式，灌输给潜意识，潜意识就会执行命令，并以最直接的实际做法，化指令为相对应的实质事物。

当然，就这个起点而言，该说的都已经说得很清楚了，经由练习和实验，我们可以习得一项能力，就是将发派给潜意识的指令，与信心结合。熟能生巧。光是“阅