



你的思想决定你的成败

在一切的力量中，决定一个人成功的关键是什么？是你的意志力。一个人想要成功，最首要的是有正确的思想方法和思维方式只要你能想到的就可以做得到，思想都是可以成为现实的。

◆ “思想”让他开始了与 爱迪生的合作生涯

“思想决定一切”，这句话说得一点不假。也就是说一旦与目标、毅力及获取物质财富的强烈欲望结合在一起，思想就具备了让人意想不到的力量。

前几年，艾德温·巴尼斯就发现了这一点：人们有思想就能够致富，这是事实。他的这个发

现并不是一时来了兴致得出的，而是在漫长的思索之后形成的。这起源于最初一个急切的念头：他要和伟大的发明家爱迪生一起进行商业合作。

“明确”是巴尼斯的愿望的最主要特征，他希望的是和爱迪生“一起”工作，而不是“为他”工作。在我们详细了解了愿望是如何转化为现实的过程以后，我们对致富的原则就会有更明确的概念和更好的理解。

这个愿望，或者说是思想上的冲动，第一次在巴尼斯的心头划过时，他对此也是无能为力的，两个现实的难题无情地摆到了他面前：第一，他并不认识爱迪生；第二，他连一张去新泽西州奥伦芝的火车票都买不起！

如果换了是大多数人，都会在这些困难面前举步不前，从而放弃实现欲望的尝试。但是，巴尼斯的这个欲望却与众不同，也让他有了与众多人不同的命运！

◆发明家与无业游民

巴尼斯想尽各种办法出现在爱迪生的实验室中，并宣称自己是来和爱迪生合作的。几年以后，爱迪生和人说起他跟巴尼斯第一次见面的情

形时说道：“当他站在我面前时，看上去就是一个十足的无业游民。但他脸上的表情给人的印象很深，似乎他脸上就写着他一定要得到他所追求的东西。我多年与人打交道的经验告诉我，一个人深切地渴望得到某样东西时，如果他会为了得到它而不惜付出一切代价，那么这个人必定会成功。我给了他非常渴望得到的这个机会，我看得出来他已经下定决心，不达目的誓不罢休。后来他所取得的成功证明了我的判断是非常准确的。”

巴尼斯在爱迪生的办公室里获得了事业的开端，他怎么能做到这一点的？当然决不是因为他外表的关系，因为他的外表对他来说绝对是不利条件，因为什么？就是因为他的“思想”，这是最重要的因素，思想决定了一切。

在初次会晤中，巴尼斯并没有和爱迪生建立起合作伙伴关系。他仅仅得到在爱迪生的办公室里工作的机会，而且是薪水很低的一份工作。

几个月过去了。巴尼斯一心想实现自己暗中定下的那个“明确的主要目标”，但很遗憾的是工作没有丝毫的进展。但是，巴尼斯的意识发生了重大的变化，他要和爱迪生做商业伙伴的愿望不断地得到强化。

心理学上的这一说法是非常正确的：“一个

人深切地渴望去做某一件事情时，这件事情就会不自主地得到实现。”巴尼斯一旦想好要与爱迪生在商业上进行合作，他就不断地做准备工作并不断努力，直到实现他的目标为止。

他从来就没有对自己说过：“算了，这没有用的。我应该改变我自己原来的主意，试着去做一个好的推销员吧。”相反他是这样对自己说的：“我到这里来就是为了和爱迪生合作，不达到这个目标就誓不罢休，就算耗上我的一辈子也在所不惜。”他是说到就要做到！如果一个人定下了一个明确的目标，而且为了这个目标能不惜一切代价（包括一些不得不花费的时间和精力），那么，他一定会有预料不到的收获！

或许当年的巴尼斯对这个道理还没有非常明确的概念，但是他的不屈不挠的坚定决心，坚持一个明确愿望的持久毅力，铲除了他面临的所有障碍，同时也给他带来了他所苦苦寻找和守候的机会。

◆ 用狡猾伪装的机会

令巴尼斯始料不及的是，当机会真正到来时，它出现的方式是谁也想不到的，这是机会故

意弄出来的恶作剧。机会总是习惯狡猾地从后门溜进来，并且通常伪装成一副不幸或失败的样子。所以我们也可以说，这就是为什么很多人都不能准确地认识机会并把握机会的原因。

当时爱迪生刚好发明了一种新的办公用具，并把它称之为“爱迪生口授机”。他的销售人员并不乐意去推销这种机器，他们并不看好这种机器，生怕难以脱手。而巴尼斯则认为也许他的机会来了！这种机会悄然而至，而它就伴随着这种只有巴尼斯和发明家却没有其他任何人感兴趣的外表怪异的机器而来的。

巴尼斯认定他能很好地推销爱迪生的口授机。于是他马上向爱迪生提出了请求，当然这个请求很快就得到了批准。事实证明他不但销售了这种机器，而且他的销售是非常成功的。从这以后爱迪生就和他签定了合约，让他专门负责这种机器在全国的销售。在这个商业合作的整个过程中，巴尼斯不但因此而使自己成为富翁，而且他还证实了一件更重要的事情：一个人确实是可以“思考致富”的。

虽然我们无从得知巴尼斯最先的愿望对他来说值多少钱，但可以肯定的是，给他带来的不是 200 万美元，就是 300 万美元或更多。但是不管

这值多少钱，与他所得到的更大的财富——智慧比起来，都只是沧海一粟。他的无价之宝就是智慧财富：“积极思考，辅之以绝对的信任，并付诸行动，思想就可以转化为物质的财富。”

简而言之，是“思考”把伟大的爱迪生与同样伟大的巴尼斯联结在一起并结成商业伙伴关系；是思考让他致富的。从他当初的一无所有到后来的自己可以拥有一切的经历就证明了这一点。

◆ 三尺之远的黄金

在暂时的困难面前畏缩不前轻言放弃是失败最常见的原因。人们都难免会犯这种错误：人们畏惧成功。

在那段淘金热盛行的日子里，达比也热衷于“黄金热”，他到西部去寻求发展。他从未听说过这样的一种说法：人的思想所淘出的黄金，远远要多于从地下挖出的黄金。他到西部选了一块地后，就用十字镐和铁锹开始他的淘金工作了。

经过数周的劳动之后，他终于有了报酬——发现了一片含金量极高的矿藏。为此他需要先用机器将矿石挖掘出来，于是他悄悄地将矿石掩埋

好，顺着来西部时的那条道路，回到他的家乡马里兰州威廉斯堡，将“发财”的消息告诉他的亲戚和一些邻居。他们一起凑钱买了挖掘矿石所需要的机器，并将机器运到西部去。

在开采的第一车矿石运到了提炼场之后，他们得知自己竟然拥有了科罗拉多州最丰富的矿场之一。他们只需用少数几车矿石，就可以偿还掉所有债务，然后就是丰厚的纯利润了。

挖土机挖得越来越深，达比和他的朋友们希望也越来越大。可是不久以后，怪事发生了，金矿脉突然消失了！他们的发财美梦破碎了：聚宝盆不复存在。他们继续挖掘了一段时间，试图再找回矿脉，但结果均是徒劳。最后他们不得不决定“放弃”。

他们以几百美元的低价将挖掘的机器卖给一位收购废铁的人后，就搭火车离开了西部。这位收购废铁的人找来了一位金矿专家，在对矿场进行了检查，并作了一番计算后，这位金矿专家提出他的观点，他认为，这个开矿计划之所以失败，是因为以前的矿场主人遇到了“假脉”。按照他的分析，在距离原来达比停止挖掘之处三尺远的地方，将可以找到真正的矿脉。他们按照这位专家的建议进行挖掘，果然，在那儿真的找到

了真正的矿脉！

为此，这位收购废铁的人从别人放弃的矿场的矿石中获利数百万美元。因为他知道，在放弃之前应去请教一位专家的意见。

◆不要让别人想法左右你

在这件事过去很长一段时间后，在他从事销售人寿保险的生意时，达比发现，当一个人的欲望能转变成黄金时，他所得到的报酬将数倍于他的付出。

达比永远也不会忘记，因为他在距黄金三尺之处放弃挖掘，巨大的财富与他失之交臂，从这一教训中，他在他的销售人寿保险的事业中获得了巨大成功。他成功的原因很简单，他只是经常对自己说：“我曾在距黄金三尺之处放弃，从此我在劝说人们购买保险时，决不因为他们说‘不’而停止努力。”

每年能出售百万美元以上人寿保险的人寥寥无几，而达比就是其中之一。他从放弃金矿所得到的教训中，学会了坚持，最终获得了成功。

在人的一生中，在成功到来之前，他必然会遭遇许多暂时的挫折，偶尔还会遭遇失败。当一

个人在遭遇到失败时，最容易做到的而且最常见的反应，莫过于放弃了。大多数人都是这种做法。

500 多位美国知名的最成功的人士曾告诉作者，在他们遭遇到失败的时候，只要再做一点点努力，就会赢得成功。失败是一个极具讽刺意味又非常狡猾的歹徒，在成功唾手可得之际，它以剥夺一个人的成功为它最大的快乐。

◆五角钱的故事

在获得大学学位之后不久，达比决定要从开金矿的失败中吸取教训。他的运气其实不差，这在一次偶然的事件中便得到了证明：当别人说“不”时，对自己来说并不一定是“不”！

达比的伯伯经营着一个大农场，农场里住了一些黑人佃农。一天下午，他正帮助他的伯伯在旧式的磨坊里磨小麦。门悄悄地打开了，一个姑娘走了进来，站在了门的旁边。她是一个佃农的女儿。他的伯伯看见了这个小女孩后，粗鲁地对她吼道：“谁让你来这里的？！”

小女孩胆怯地以微弱的声音回答：“我妈妈说请你给她五角钱。”

“我不给，”伯伯回答说，“你给我回去！”

“是的，大爷。”小女孩嘴里说着，但是却站着不动。

伯伯继续做着他的工作，他太忙了，没有注意到孩子还站在那里。当他抬起头看见孩子仍然站在那里时，他又对她大声吼叫：“我不是说了要你回去吗？！快走，要不然我用棍子打死你！”

小女孩说：“是的，大爷。”但她还是站在那儿不动。

伯伯放下他准备倒进磨子漏斗的一袋麦子，拿起一块木条向女孩走过去，满脸怒气。达比非常紧张，他知道这小女孩免不了要挨一顿毒打了。因为他知道伯伯的脾气是很火爆的。

当他伯伯正要將木棍甩向小女孩时，孩子向前走了一步，正视着他，用勇敢的声音喊道：“我妈妈一定要你给她五角钱！”

这时伯伯停了下来，注视了小女孩好一会儿，然后慢慢地将棍子放在地上，把手伸进口袋，掏出五角钱给了她。

小女孩接下钱，慢慢退到门口，她的眼睛一直注视着刚刚被她征服的伯伯。她走后，伯伯坐在一只木箱上，眼睛凝视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

才发生的事情的整个过程。

达比也陷入了思考。有生以来，他还是第一次看见一个黑人孩子无畏无惧地勇敢面对自己凶恶的主人，她是如何做到这样的？又是什么原因使他的伯伯收起凶暴的性情，变成像一只柔顺的羔羊？这小女孩用了什么神奇的力量改变了主人的态度？这些问题一直困扰着达比，直到若干年后他才找到答案。这就是他向我讲述的故事。

很巧的是，那天他讲述这则不寻常的故事的地点，也正是在那个古老的磨坊内——他的伯伯被小女孩征服的地方。

◆孩子身上的伟大力量

当我们站在这个古老而发霉的磨坊中时，达比又一次向我讲述起这则非同寻常的征服与被征服的故事来。讲完后他问我：“你怎么看这件事？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征服了？”

关于这个问题的答案，我们可以在本书所叙述的原则中找到。这个答案是非常有启发意义的。它足可使任何人了解和产生这种小女孩在突然间迸发的力量。

当我们仔细一想，我们就能观察出究竟是什么给了小女孩如此强大的力量。在下一章里，你也将看见这样的力量。它可能会以一种不同的形式表现出来；也可能表现在行动计划或目的中。此外，它也许会促使你回想起过去遭遇的种种失败或挫折，并让你从中吸取教训，而这种教训，足可以弥补你在过去失败中所失去的一切。

在我向达比解释了这个黑人小女孩无意中使用的这股神奇力量之后，他立刻追忆起他担任人寿保险推销员 13 年以来的成功的经验，并坦诚他在这一行业中所取得的成功，在很大程度上要获益于从这孩子的行为上得到的启示。

达比说：“每当遇到客户想打发我走而不打算买我的保险时，我就会想起站在古老的磨坊里那个小女孩和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。’在我做成的所有生意中，赢利最大的那些都是在人们说了‘不’之后做成的。”

他还会回想起距黄金仅三尺而所犯下的放弃努力的错误，他说：“不过那次教训使我获益匪浅。它教导我，无论生意多么困难，都要始终坚持到底。我需要吸取这个教训，然后才能在事业上获得成功。”

无疑，成千上万的人寿保险推销员会读到这些有关达比、他的伯伯、小女孩和金矿的故事。在这里，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本事，主要是受惠于上述的经验和教训。

达比的经验和教训是如此平凡而朴素，但是这些经验能很好的解释为什么他的一生能获得成功。所以对他而言，这些经验和他的生命一样珍贵。他受益于这些充满戏剧性的经验，同时他思考并分析了经验，并从中吸取了教训。但是对一个既没有时间又没有兴趣去研究失败，并从失败中寻找能导致成功的智慧的人来说，怎样才是明智之举呢？他应该从何处以及怎样学习将失败转变为成功的技巧？本书的写作目的，就是要对这些问题作出回答。

◆拥有一个正确的观念

一个人想要获得成功，所需要的只是一个正确的观念。

当你开始思考而财富也在逐渐增加时，你会发现，财富的积累在于一种心态，一种明确的目的，以及坚持不懈的努力。如何获得这种吸引财

富的心态，想必任何人都会对这个感兴趣。我花了 25 年的时间对此进行了研究，因为我也想知道“人如何才能拥有这种吸引财富的心态”。

你可留意一下，一旦当你掌握了这门学问的各项原则，并能开始按照这些原则去行事之后，你的经济状况会开始改善，你所接触到的每件事物都将变为对你有利的资源。这样的事不可能吗？不，这完全有可能！

人类主要的弱点之一，就是普通人对“不可能”这个词太熟悉。这是可悲的。这本书是为那些寻求成功法则，并且愿意身体力行地实践这些法则的人而写的。

有成功意识的人一定会成功。

轻易让自己变成失败意识者，就会遭遇失败。

我们的目标，就是要帮助所有那些寻求将失败意识变为成功意识的人，让他们获得他们所需要的技巧。

对绝大多数人而言，还有另一个共同的弱点，即依照“他们自己的”印象和信念去衡量每件事和每个人。有很多人相信他们不可能思考和获得财富，因为他们的思想和意识已经习惯了贫穷、无助、悲惨、失败和挫折。

这种思想和意识是很愚蠢的，对他们来说这样想简直是自毁前程。

◆启动你思想的引擎

当亨利·福特决定生产著名的 V—8 型引擎时，他打算将 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，要铸造一个由 8 个汽缸所组成的引擎体简直是不可能的。

福特说：“无论如何我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。”

福特命令道：“不管要花多少时间，你们只管继续去做，直到获得成功为止。”

这些工程师们只好继续去做。如果他们想继续在福特公司呆下去，他们就别无选择。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，以完成这项任务，但是整个事好像毫无进展，完成任务“根本不可能！”

到了年底，当福特向他的工程师们询问时，工程师们再次告诉他，他们迄今没有很好的解决

方案。

“继续去做，”福特说，“我想要这种引擎，我一定要得到它。”

于是他们继续努力去做，最后，奇迹出现了，制造诀窍终于找到了。

福特的决心又一次获得了胜利！

上述这则故事，在细节上也许叙述得不够详尽准确，但是故事的实质内容却耐人寻味。凡是思考过要如何致富的人，如果能够细心推敲的话，都可从这则故事中找到福特获得亿万财富的秘诀。它根本用不着到远处去找，它就近在眼前。

福特之所以成功，是因为他了解并实践了成功的原则。原则之一是欲望：即知道你自己所需要的是什么。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事业中，获得和福特一样伟大的成就。

◆为什么说你是“你自己命运的主人”

诗人亨雷写下了富有哲学意味的一句话：“我是我的命运的主宰；我是我的灵魂的船长。”

他是在告诉我们：我们是自己命运的主人，因为我们有能力控制我们自己的思想。

他也是在告诉我们，支配我们行动的思想竟能使我们的头脑磁化，这些“磁铁”为我们带来种种与我们思想方向一致的力量、人物与生活环境。

他还告诉我们，在我们能够积累大量财富之前，我们必须以强烈的致富欲望来武装我们的头脑，我们必须形成“致富意识”，直到这种致富的欲望驱使我们创造了财富为止。

但是亨雷只是一位诗人，他不是哲学家，所以他用诗的方式表达这一个伟大的真理后，便觉得很满足，但是这并不能满足我们！

◆改变你命运的黄金法则

现在我们准备讨论这些原则的第一条。保持一种谦虚的态度，并且你在阅读时要牢记：这些原则并非只适用某一个人。这些原则曾使许多人成功，你可以遵循这些原则，使其能有助于你自己的成功。

好几年前，我在西弗吉尼亚的沙伦大学的毕业典礼上发表演说。后来有位在美国白宫工作的