

新世纪青年励志丛书

思考与致富



[美] 拿破仑·希尔 / 著

Hammer-hardon Volition

刘永赫 / 译

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，

最大的体现就是给正直、善良、勤劳的人们以财富。

光明日报出版社

思考与致富

新／世／纪／青／年／励／志／丛／书



光明日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

思考与致富/(美)拿破仑·希尔著;刘永赫编译. - 北京:光明日报出版社,2002.10

(新世纪青少年励志丛书)

ISBN 7-80145-969-5

I. 思… II. ①拿… ②刘 III. 励志丛书 IV. Z136.27

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 16028 号

思考与致富

原 著:[美]拿破仑·希尔著

编 译:刘永赫

责任编辑:罗亚旗

封面设计:齐剑明

出版发行:光明日报出版社

社 址:北京宣武区永安路 106 号

邮政编辑:100050

印 刷:北京通达印刷有限责任公司

经 销:新华书店

开 本:850×1168 1/32

字 数:150 千字

印 张:7.5

印 数:1-3000

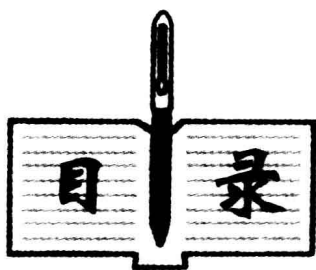
版 次:2002 年 10 月第 1 版

印 次:2002 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7-80145-969-5/Z·58

定 价:14.80 元

光明日报版图书,版权所有,侵权必究



思考与致富

新世纪青少年励志丛书

一、思考决定一切/5

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。

二、思考致富第一步:欲望/19

欲望——它是所有成就的出发点;它是走向财富的第一步!

三、思考致富第二步:信心/37

信心——想像和相信欲望的实现这是走向财富的第二步!

四、思考致富第三步:自我暗示/54

自我暗示——它是影响潜意识的媒介,这是走向财富的第三步!

五、思考致富第四步:专业知识 58

专业知识——个人的经验与观察，这是走向财富的第四步！

六、思考致富第五步：想像力/72

想像力——它是心灵与智慧的工厂，是走向财富的第五步！

七、思考致富第六步：计划/83

计划——让欲望结晶成为行动，这是走向财富的第六步！

八、思考致富第七步：决心/108

决心——克服拖沓和犹豫不决，是走向财富的第七步！

九、思考致富第八步：毅力/120

毅力——坚定信心，不断努力，这是走向财富的第八步！

十、思考致富第九步：智囊/135

智囊——集体的知识与智慧，这是走向财富的第九步！

十一、思考致富第十步：神秘的性/140

神秘的性——性欲的转移和升华，这是走向财富的第十步！

十二、思考致富第十一步：潜意识/147

潜意识——你潜意识的苏醒与迸发是走向财富的第十一步！

十三、思考致富第十二步：头脑/151

头脑——头脑是思想的发射站与接收

站,应用头脑是走向财富的第十二步!

十四、思考致富第十三步:第六感/158

第六感——打开了智慧庙堂之门,这是走向财富的第十三步!

十五、清除恐惧获得成功/166

恐惧——恐惧是阻碍你前程的魔影,你必须清除它!

(附)思考的人

一、思考与性格/203

二、思考对环境的影响/206

三、思想对健康和身体的影响/217

四、思想与目的/220

五、成功中的思考因素/223

六、梦想与理想/226

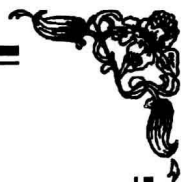
七、平静/230

八、本书中发人深思的一些想法/233

思考与致富

原著 [美]拿破仑·希尔

刘永赫 编译整理



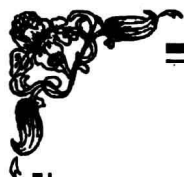
关于本书

本书作者，美国的拿破仑·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。





新世纪青少年励志丛书

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，并由之诞生了数不清的大富豪与各个方面的成功者。





一、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，因为有两重大困难挡





新世纪青少年励志丛书

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，决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。他只是在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：“我在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，但是他的不屈不挠的决心，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





新世纪青少年励志丛书

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，它是藏在除了巴尼斯和发明家之外、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。于是爱迪生他和签了约，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 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。他开始时一无所有的，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：他畏惧成功了。

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。

■“我决不因别人说‘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





新世纪青少年励志丛书

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，站在了门的旁边。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。因为他伯伯的火爆性子他是知道的。

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，伯伯坐在一块木箱上，眼睛

