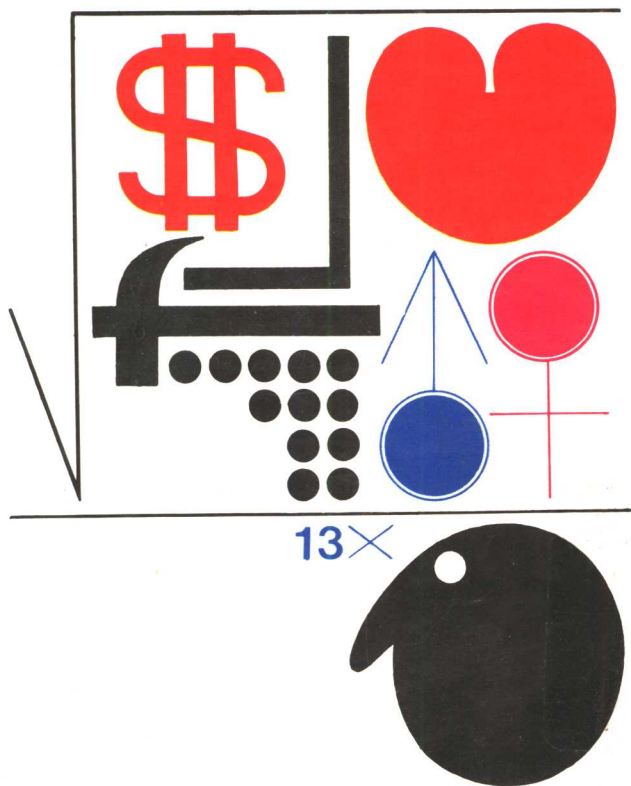


生意人叢刊④8

致富的13個條件

蔡滙新 編譯



生意人叢刊 48

蔡滙新編譯

致富的十二個條件

國家出版社發行

行政院新聞局出版字號陸叁貳號

有著作權
不准翻印

生意人叢刊 48

特價：新台幣壹佰貳拾元正

致富的十三個條件

編譯者：蔡

匯

新

發行人：林

大

慈

總編輯：林

家

洋

版

社

出版者：國

家

出

限

公

發行所：國

家

店

有

司

郵撥帳戶：一〇四八〇一號

四

八

〇

一

地址：台北市新生南路一段二六之八號三樓

三

九

二

四

電話：三九二六四二五

三

九

二

六

三九二六七四八

三

九

二

七

三九一七九一八

三

五

一

〇

中華民國六十九年六月出版

印刷所：嘉

信

印

刷

廠

「生意人叢刊」序

這是一個工商業大放異彩的時代，同時也是一個知識爆發的時代。

我們由農業社會，邁進了工業社會，經濟結構型態，與社會組織樣貌，都發生了巨大的變化。不可否認的事實表明出來，今天工商界的從業人員，對國家、社會以及對整個世界而言，已成為舉足輕重的角色了。

古人曾說：「學而優則仕。」在從前古老時代，似乎祇有從政為官，才需要學問。如今則不盡然，學問的領域，遠較曩昔為大，而學術的分類，也比以往細密，政治固然是一門高深學問，其他各行各業，也同樣需要專門學識，要想在一行中出人頭地，除了成為這行的專家外，還得要具備種種常識，保持一副敏銳的探求新知的眼光，才不致和學術脫節，才配合得上這個飛躍時代的腳步，向前邁進。

我們有鑒於此，爰有「生意人叢刊」之發行，期能對工商界人士提供一些有價值的讀物，俾在當前這個競爭劇烈的時代，掌握成功之鑰，創造出更輝煌的事業，是為至願。

一九七六年十月

國家出版社編輯委員會謹識

目 錄

作者簡介

自 序

1 欲望.....一三

致富的六個階段

2 信念.....二一

如何振奮信念／自我暗示的魔術／培養自信心的公式／你的腦子裏潛伏着天才

3 自我暗示.....三五

強調集中力量的方法／刺激潛在意識的六階段／精神力量的秘密

4 活用特殊知識.....四六

「無知」的大富翁／你需要什麼知識你都可以得到／想買知識就要出高價／難得的特殊才能／走向專門知識之路

5 創造心 五八

創造心的二種典型

6 組織的計劃 六二

服務的販賣計劃／成爲主管的主要條件／導致失敗的十大原因／應徵工作的方式／如何寫履歷表／每年做一次總檢討／現代生活的資本市場

7 決斷 八一

有助於你的決斷之情報／如果知道想要獲得的東西就等於已經獲得

8 堅忍的根性 八九

應對你堅忍的根性作一測驗／你有的是蓄財意識或貧窮意識／脫出精神無力的範疇／你是不是在一步步登上失敗的山／堅忍的根性是可以訓練的／你也有堅忍的根性，拿出來吧／如果你怕別人打擊你的話／突破口，自己開出的一條路／養成堅忍根性的方法／如何克服困難

9 智囊的基力 一一三

從智囊羣得到力的方法

10 性轉換的神秘性.....一九

性本能的高度發展／刺激精神的十個刺激劑／天分是由第六感啓發出來的／直覺從那兒產生／創造能力的開發／發明家如何得到最高的理想／也可使用天才的方法／性的推進力／爲什麼很少人能在四十歲以前成功／個人的引力／什麼是正确的性知識／四十歲是結果最多的年代／試一試感情的充實／真正愛的東西絕不會失去／男人可因太太而成功，也可因太太而失敗／沒有女人就是有錢也毫無意義

11 潛在意識.....一五三

創造能力可導致潛在意識力量的發生／使積極的感情發生作用／七種積極的感情／應祛除的七種消極的感情／有效祈禱的秘密

12 頭腦.....一六六

手摸不到的偉大力量／頭腦的喜劇性故事／什麼叫做「精神感應術」

13 第六感.....一七三

第六感的奇蹟／偉大的力量總來得特別慢

作者簡介

去年夏天，我花了兩個月時間在美國各大城市、農村、工礦地區旅行，到處都聽見「拿破崙·希爾」這名字。這位以「製造百萬富翁」出名的 Kingmaker of Millionaires，在中年以上的人之中頗為知名。我在辛辛那提州見過一位機械公司的董事長，他說：「不閱讀希爾的著作，不能了解美國的機構和事業。」紐奧良一位木材商說：「希爾的著作是我們的聖經。」住在達拉斯的石油公司董事長說：「希爾的著作是美國生意人必備之書。」

當我去芝加哥羅斯福大學訪問時，那兒的門市部把銷售率在五百萬本以上的書，叫做暢銷書。這本「致富的十三個條件」，每天可賣出三十本。在德州的休士頓，我的嚮導——石油化學公司特約律師說：「這是一本有鼓勵性

的書，美國每年有一萬六千家企業會破產，有一萬七千家企業會興起，到處都充滿了機會，能把握機會的人可能是平常愛讀此書的人。」

精裝本賣了三百萬本，平裝本則突破二百萬本大關，今年二月開始售出第三十八版。希爾在美國被年輕一代的人認為是傳奇人物，但

去年底，他為年輕人創設「教育基金財團」後，美國青年才知道這位專門製造百萬富翁的名人至今尚健在，希爾的聲望又再度昇高了。他認為人不能以年輕來論新舊，在推銷員中他極被尊崇，因為他的理論是造就推銷員最有效的方法。

他出生於維吉尼亞州西南部山村的一間木造小屋裏，少年時代即擔任地方新聞通訊員。二十三歲時會去訪問安德魯·卡耐基，歷時二

天，共三小時。卡耐基看人很有眼光，他想幫助希爾成為大人物，於是問希爾是否需要他協助？希爾十分感激。於是便帶着卡耐基的介紹函，繼續在美國各地探訪大人物。二十年間，訪問了福特、愛迪生、毛根、約翰華納、華特華斯等五百多位著名人物。

希爾根據採訪得來的資料，將這些大富翁的致富秘訣改寫成簡單扼要、人人都能適應的方法，很科學的創下成功者的十七條原則（後來濃縮成十三條），聲名遂大噪。

希爾的代表作是 *Think and Grow Rich*，這是在他任職於白宮時所寫的，當時他是羅斯福總統的顧問。除此之外，還有 *Science of Success Individual Study Course, How to Raise Your Own Salary, The law*

of Success, How to Sell Your Way Through Life, Success Through a Positive Mental Attitude 等著作，以及 Success Unlimited 月刊。

他自己本身也是個百萬富翁，創設了「拿破崙·希爾教育基金財團」，目的是重新把拓荒者的精神灌輸在只安於現狀的年輕人，以及思想根深蒂固的薪水階級，煽起他們強烈的慾

望，去開創大事業。這也就是美國拓荒精神的復甦。

本書所舉的例子，並非全是現代最新的實例，因為這些例子僅供參考而已。讀者諸君若能找出更適合的例子，再好不過，這樣能使本書成為你的血與肉。往後，即將邁入競爭更激烈的時代，各位應該燃燒起心中的欲望，有決心，有創造力，好好抉擇，以期達成目的。

序

言

本書各章係蒐集四百位百萬富翁的致富秘訣，經我常年研究的成果。

我開始對致富的秘訣有興趣是在五十年前採訪卡耐基時，這位可愛而不做作的蘇格蘭人，無意中對當時年輕的我透露他致富的秘訣。談過話後，卡耐基把身子深埋椅中，亮着眼，靜靜地凝視着我，想從我臉上看出我是否能夠對他所說的話完全了解透徹。

當他知道我確實能了解他的構想，便問我：「你是否願意在今後二十年，向世上那些對致富一無所知的青年男女傳授致富秘訣？」我答應他只要能獲得協助，必將全力以赴。

從此後，我把畢生精力全部從事於幾千人的實際試驗，證明致富的秘訣，只是因本身有一套自創的方法罷了。卡耐基的構想是希望能

藉着百萬富翁的經驗，指引那些無法自創致富生的命運，不但重新建立起自己的信心，而且法的青年男女們一條明路。他希望我不要問對方的職業，證明他的方法是否對任何人均確實有效。但他的事業却更發達了。

如果卡耐基的秘訣能在大學開課授徒的話，教育期限必能縮短一半，收到事半功倍的效果，使教育大革命，卡耐基本身對這點亦深具信心。

德州達拉斯的史都華奧斯丁懷亞，他爲了尋找一條成功之路，正苦惱萬分，但一接觸到本書，幾經思量，終於放棄了原職，改習法律，現在已經是一名成功的律師了。

卡耐基致富的秘訣一經披露後，幾千名男女都獲益匪淺，紛紛成了巨富。有些家庭因爲看了他的書，而使家庭和諧、幸福美滿。有位店員將卡耐基的秘訣做了更有效的利用，一年增加七萬五千美元的收入。

辛辛那提州西服店的老板亞瑟那許，瀕臨破產邊緣時，無意間讀到本書，遂改變了他第一章開始就必須找出適合自己的秘訣。本書

如果你希望能夠活用此書，最低限度，從破產邊緣時，無意間讀到本書，遂改變了他一

有很多秘訣，關鍵在於你是否有認真的態度，如果你能認真的找出適合本身的秘訣，有效的加以運用，效果必能倍增。

在閱讀本書時不可忽略的是，本書所述說

我在本書所說的秘訣，即使對讀者貢獻價值不多，但也不能說完全無益，只是缺乏自動自發意志的人，無論如何幫助他，他都不能體會。這個秘訣只是對那些有進取心的人才能有所助益。這些和教育程度無關，僅受過三個月學校教育的愛迪生，便是最好的例子。

當你未讀首章之前，我藉序言把卡耐基的秘訣，簡單濃縮成一句話——一切事業的成就，均是由好構想開始——如果你能體會這點，

如果本書對你能引發興趣的話，每頁的秘相信信你已達成功的一半了。

1
欲
望

