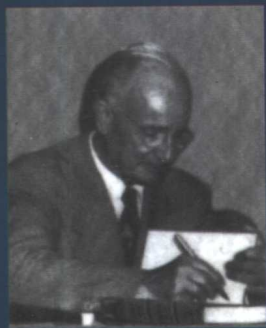


获取财富的经典读本

思考致富 圣经



◆拿破仑·希尔 著

S

SIKAO ZHIFU
SHENGJING

获取财富的十三个步骤

思考致富圣经

[美]拿破仑·希尔 著

可贞 译

陕西师范大学出版社

1

SHENGGUING

思考致富 圣经



◆拿破仑·希尔 著

陕西师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

思考致富圣经/(美)希尔著;可贞译. —西安:陕西师范大学出版社,2001.12

ISBN 7-5613-2309-3/C.44

I. 思… II. ①希…②可… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2001) 第077846号

图书代号:SK224000

出版发行:陕西师范大学出版社

地 址:西安南郊

电 话:(029)5307864

传 真:(029)5251046

经 销:全国新华书店总经销

印 刷:北京市通州利民印刷厂

开 本:850×1168毫米1/32

印 张:9.5

字 数:180千字

版 次:2001年12月第1版

印 次:2001年12月第1次

印 数:01-4000册

书 号:ISBN 7-5613-2309-3/C.44

定 价:17.00元

如发现印装质量问题,请与承印厂联系调换。
版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载!

作者序

《思考致富圣经》每一章都提到数百位首富缔造财富的赚钱秘诀,这些人都是我花费了漫长的岁月、长期仔细分析研究过的。

早在五十多年前,钢铁大王安德鲁·卡内基(Andrew Carnegie)便让我注意到这秘诀。在我还是个孩子时,这位精明可爱的苏格兰老人就以不著痕迹的方式,在我脑中注入此秘诀。然后,他坐回椅子,眼中闪烁着愉悦的火花,仔细地观察我是否具有足够的智慧了解其话语的涵意。

当他看出我已掌握其要义之后,他问我是否愿意花二十年,甚至更长的时间来做准备,以将此秘诀传授给世人,传授给那些若无此秘诀,将失败过一生的男男女女。我回答说愿意,且在卡内基先生的协助下,信守了我的承诺。

经过数以千计人的实际试验后发现,这本书所含的秘诀通用于各行各业。卡内基先生认为,应该让那些无暇研究致富方式的人,了解这个为他带来财富的神奇秘方。他并希望,我能透过各行业人士的经验来测试证明此秘方之历久不衰。他上为各级学校、大学应教授此秘方,并表示,如果传授得法,它将革新整个教育制度,使在校修习研读的时间减至一半以上。

在“信心”一章中,你将讶异于发现庞大的美国钢铁公司之成立,竟出自于一位年青小伙子的构想,他也是证实卡内基先生的秘方,对于“任何准备接受它的人都有效”的例子之一。单是

利用这个秘诀,查尔士·史瓦布(CharM·Scwab)先生为自己缔造了大量的金钱与机会的双重财富。概括来说,单是应用此秘方便带来了占六亿美元的价值。

这些事实——也是每个认识卡内基先生的人都熟知的事实——给读者一个明确的概念:凡是阅读本书的人都将获益,只要你了解“自己真正想要的是什么”。

这个秘诀已传授给数以千计的人,而且正如卡内基先生所预期的,每个使用它的人皆各蒙其利。有些利用它赚取财富,有些则成功地使用它来缔造了美满的家庭生活。一位牧师甚且因为此秘诀之应用得宜,而带来高达七万五千元年收入(一九六〇年)。

亚瑟·奈许(Anhur Nash),辛辛那提的一位裁缝,用他几近破产的事业做为试验此秘方的“实验鼠”,结果不但使事业起死回生,还赚得不少财富。如今,奈许先生虽已过世,其事业却仍蓬勃发展,此实验具有无可比拟的特性,报章杂志给他的赞誉,认为这项实验价值在百万美元之上。

此秘诀传给了住在德州达拉斯的史都华·奥斯汀·维尔(Stuart Austin Wier)他愿意相信它——且决心放弃原有职业改习法律。他成功了吗?本书也会告诉你这个故事。

身为拉沙尔(Lasalle)函授大学广告部经理,在它还不出名时,我因职务之便,特别能观察到校长卓别林(J. G. Chapline)先生因有效运用此秘方而使拉沙尔成为全国最大的函授大学之一。

书中,我提到此秘诀不下百次。我一直未直呼其名,是因为仅将事实明白摊在眼前,让那些愿意相信它且寻觅它的人,能够俯拾皆是,解其真义,似乎更能发挥其效用,那也就是何以卡内基先生只是将它轻注我心,而不告诉我一个明确名称的原因。

如果你正准备将此秘诀付诸实行,那么在本书的每一章中,你至少会认识它一次。我但愿自己能有这份特权把秘诀告诉你,使你知道自己是否已经准备就绪,但是这将剥夺你凭自己的方法去发现所能得到的益处。

假如你曾经沮丧;如果你拙于克服使你失魂落魄的事;假如你努力过却又失败;假如你曾经受碍于疾病或身体的创痛;那么我儿子发现和运用卡内基秘方的故事,或可证明就是你一直在找寻的“绝望荒漠”上的心灵绿洲。

一次世界大战中,伍卓·威尔逊(Woodrow Wilson)总统广泛地应用此秘诀。他将此秘诀仔细地隐含在士兵赴前线前所受的训练中,而使每位作战的士兵学到此秘诀。

威尔逊总统对我说,在募集作战经费时,这个秘诀曾是一个强大的原动力。

此秘诀独特之处就在于,人们发现:一旦获得并使用它之后,他们简直就是直扑成功而去。如果你对此有所怀疑,请从任何的资料中去研究一下,使用此秘诀者的名单;自己检视他们的记录,你便会相信了。

当然,天下没有白吃的午餐。

我所提的秘诀虽然物超所值,但也不能不费分毫而得。无

意找寻它的人,花再多的钱也得不到。它无法馈赠,也不能用钱买,理由在于它分为两部分。准备好接受它的人已拥有第一部分。

此秘诀对于准备好接受它的人都公平相待,教育程度与它无关。早在我出生以前,此秘诀便已为汤玛士·爱迪生所拥有,他巧妙地使用它以致使自己成为居世界之首的发明家,虽然他仅上了三个月的学校而已。

此秘诀也传给了爱迪生先生的事业伙伴,爱德文·伯恩斯(Edwinc. Barnes)。由于有效地应用此秘诀,以致于在当时年收入仅一万二千美元的他,后来竟累积了一大笔的财富,且正值壮年便从蓬勃的事业中退休。你会在第一章的开头就读到这个故事。这些应能使你相信,财富并非是遥不可及的,也让你知道,你希望成为什么样的人,就能成为什么样的人,以及告诉你,任何有决心,有准备,志在必得的人,有朝一日,必能拥有金钱、名声、赞誉及幸福。

我是如何得知这些的?你应该能在读完本书前找到答案。你的答案有可能出现于第一章,也有可能在这一页才出现。

当我接受卡内基先生之托,进行长达二十年的研究工作时,我分析过数百位名人,其中许多人承认他们是透过卡内基秘诀之助而致富的,这些人当中有:

亨利·福特(Henry Ford)

狄奥多·罗斯福(Theodore Roosevelt)

威廉·莱格理二世(William Wrigley Jr.)

约翰·戴维斯(John W. Davis)
艾伯特·赫柏德(Elbert Hubbard)
约翰·瓦那梅克(John Wanamaker)
韦伯·莱特(Wilbur Wright)
詹姆士·希尔(James J. Hill)
威廉·布莱思(William Jennings Bryan)
乔治·派克(Geolge S. Parker)
大卫·乔登博士(Dr. David Starr JORDAN)
E·M·史达勒(E. M. Steler)
J·奥德根·阿默尔(J. odgen Armour)
亨利·道尔提(Henry L. Doheny)
亚瑟·布莱斯本(Arthur Brisbane)
西拉士·克提斯(CymsH, K. Curtis)
伍卓·威尔森(Weodmw Wilson)
乔治·伊士曼(George Eastman)
威廉·塔夫特(William Howard Taft)
查尔士·史瓦布(Charles M. Schwab)
路德·柏班克(Luther Burbank)
哈瑞士·威廉斯(Harris F. Williams)
爱德华·巴克(Edward W. Bok)
法兰克·甘梭罗士博士(Dr. FINnk Gunsaulus)
法兰克·曼赛(Fmnk A Munsey)
艾伯特·盖瑞(Elbert H. Gary)

丹尼尔·威勒得(Daniel Willard)
亚历山大·贝尔博士(Dr. Alexander Graham Bell)
金·吉勒特(King Gillette)
约翰·派特森(John H. Patterson)
拉夫·维克斯(Ralph A. Weeks)
丹尼尔·莱特法官(Judge Daniel T. Wright)
茱莉亚斯·罗森华德(Julius rosen wald)
约翰·洛克斐勒(John D. Rockefeller)
史都华·奥斯汀·威尔(Stuant Austin
汤玛士·爱迪生(Thomas A. Edison) Wier)
J·G·卓别林(J. G. Chapline)
法兰克·克兰博士(Dr. Frank Crane)
法兰克·凡德立普(Frank A. Vanderlip)
乔治·亚历山大(George M. Alexander)
F·W·伍尔华斯(F. W. Woolworth)
杰宁士·蓝道夫(U. S. Sen. Jennings Randolph)
爱德华·费蓝尼(Edward A. Filene)
亚瑟·奈许(Arthur Nash)
罗伯特·达勒上校(Col. Robert A. Dollar)
克莱伦斯·达洛(Clarence Darrow Dollar)

这些名字仅代表了数百位美国名人的一小部分,这些名人的成就(无论是经济上或其他方面的),证实了了解且应用卡内基秘诀的人,皆能达到人生的高峰。我从未听过,有任何受到

激励而应用此秘诀的人,结果却无法在其所选的行业中获得显著成就的例子。我也从未听过,任何具有显要地位与可观财富的人,会对此秘诀一无所知。从这两项事实,我得到一个结论:这秘诀是在做下自我决心时必备知识的一部分,这秘诀远较我们透过所谓的“教育”,所学到的任何东西来得重要。

究竟,何为教育?这点也已详细解说。

如果你已准备好接受它,则我提到的秘诀将自某个字里行间蹦现于你眼前。当它出现时,你一见便知。不论你是在第一或最后的章节里捕捉到它的,请在它出现时,暂停片刻,因为那个时刻将成为你人生最重要的转折点。

在你阅读本书时,也请记住,它呈现的是事实,而非虚构的故事,其目的在于传达一个伟大而普遍的真理,透过它,所有愿意相信它的人皆能得知“要做什么”及“如何去做”!他们同时也能获得所需的激励,以便立即行动。

在你开始阅读第一章前,我可否提供一个小小建言作为此预备工夫之结语?因它将提供你辨识卡内基秘诀的线索。此建言便是——所有的成就,一切的财富,皆来自于一个观念(idea)。假如你已准备好接受此秘诀,你便已掌握了一半的秘诀;因此,在另一半触及你的心的那一瞬间,你一定能一眼就认出它来。

拿破仑·希尔(Napoleon Hill)

SIKAO ZHIFU

获取财富的经典读本

拿破仑·希尔是近代最负盛名的成功学导师，他一生研究成功学，力行成功学，总结成功学。《思考致富圣经》是他成功哲学的精髓，该书问世以后，曾经影响了几代人，狂销一、二千万册，久销不衰，被誉为世界励志读物三大经典之一。

目录

作者序	(3)
-----------	-----

第一章

意念成就事实	(1)
--------------	-----

<u>靠意念成为爱迪生事业伙伴的人</u>	(1)
-----------------------------	-----

发明家与流浪汉	(2)
---------------	-----

狡猾伪装的机会	(4)
---------------	-----

与黄金擦身而过	(5)
---------------	-----

拒绝挡不住我	(7)
--------------	-----

我妈妈需要五毛钱	(7)
----------------	-----

一个小孩的奇异力量	(9)
-----------------	-----

你需要的只是一个正确的观念	(11)
---------------------	------

不可能的福特 V-8 汽车	(13)
---------------------	------

何以你是自我命运的主宰	(15)
-------------------	------

改变命运的原则	(16)
---------------	------

第二章

欲望	(19)
----------	------

一切成就的起点——致富的第一步 (19)

破釜沉舟的人 (20)

财富的驱策力 (21)

欲望变黄金的六个步骤 (23)

能想像自己是百万富翁吗 (24)

伟大梦想的力量 (25)

如何使梦想起飞 (27)

欲望胜过造化之力 (30)

改变一生的“意外” (31)

六分钱赢得新世界 (32)

耳聋小孩听见了 (33)

创造奇迹的意念 (34)

心灵力量创造奇迹 (36)

第三章

信心 (39)

想像并相信美梦成真——致富的第二步 (39)

如何培养信心 (40)

没人“注定”一生倒楣 (42)

自我暗示引发信心 (43)

自我暗示的奇迹	(44)
自信心公式	(46)
消极思考之祸	(47)
沉睡脑中的天才	(49)
意念如何聚积财富	(51)
获得十亿美元的漂亮餐后演说	(52)
意念衍生财富	(59)

第四章

自我暗示	(61)
<u>影响潜意识的媒介——致富的第三步</u>	(61)
想像握有财富的感觉	(62)
如何强化专注力	(64)
激励潜意识的三个步骤	(65)
心灵力量的秘诀	(67)

第五章

专业知识	(69)
<u>个人的经验或观察成就——致富的第四步</u>	(69)

富有的“无知者”	(71)
你能得到所需要的任何知识	(72)
珍贵知识的取得管道	(73)
得自收款单位的教训	(76)
专业知识之径	(77)
简单的构想获得回报	(78)
谋求理想工作的计划书	(80)
你不必从最底层开始	(81)
让不满成为一种动力	(82)
你的同事可能是无价之宝	(84)
透过专业知识实现构想	(84)

第六章

想像力	(87)
<u>心灵的工厂——致富的第五步</u>	(87)
两种想像力	(88)
训练一下想像力	(90)
导向财富之法则	(90)
如何实际运用想像力	(92)
魔法茶壶	(92)
假如我有一百万美元	(95)

构想如何变成金钱 (99)

第七章

条理分明的计划 (103)

转化欲望为具体行动——致富的第六步 (103)

第一个计划失败一再试一个 (105)

规划个人服务销售计划 (107)

英雄不怕出身低 (107)

领导者的主要特质 (108)

领导失败的十项主因 (110)

需要“新领导”的富饶领域 (112)

何时以及如何应徵职位 (113)

书面简历应该提供的资料 (105)

如何获得你渴望的职位 (118)

销售服务的新方式 (119)

你的“QQS”评价如何 (121)

服务的资本价值 (123)

失败的三十一项主因 (124)

你知道自己的价值吗? (130)

自我检讨 (131)

个人盘点清单中的自我分析问题 (131)