

励志  
经典

励志经典09 拿破仑·希尔系列之六

# HOW TO RAISE

# 如何提高 你的薪水

## YOUR OWN SALARY

安德鲁·卡内基与拿破仑·希尔成功对话录

(美) 拿破仑·希尔 著 朱雅丽 李晓红 译



# 拿破仑·希尔

基金会独家授权 大陆惟一正版引进

华艺出版社

# 如何提高 你的薪水

安德鲁·卡内基与拿破仑·希尔成功对话录

(美) 拿破仑·希尔 著

朱雅丽 李晓红 译

HOW TO RAISE  
YOUR  
OWN SALARY

华艺出版社

ES48.4  
572.13

## 图书在版编目(CIP)数据

如何提高你的薪水/(美)希尔著;朱雅丽,李晓红译.-北京:  
华艺出版社,2005.4

ISBN 7-80142-694-0

I.如… II.①希…②朱…③李… III.成功心理学 IV.B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 018066 号

版权贸易合同登记号:图字 01-2005-0343

Copyright © 1953 by Napoleon Hill and Annie Lou Norman Hill.  
Authorized translation arranged by BEIJING READER'S CULTURAL & ARTS CO.,LTD.from English language edition published by The Napoleon Hill Foundation.Chinese Simplified Translation Copyright © 2005 by PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY.All rights reserved.

本书中文简体字版专有翻译出版权由 Napoleon Hill Foundation 授权电子工业出版社与北京读书人文化艺术有限公司。由电子工业出版社与华艺出版社出版。

书 名: 如何提高你的薪水  
责任编辑: 陶乐韩颖  
出版发行: 华艺出版社  
电 话: 010-82885151  
社 址: 北京海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 10 层  
邮编:100083  
装帧设计: 古手书道  
印刷装订: 北京頌园印刷有限责任公司  
开 本: 889×1194 32 开  
字 数: 190 千字  
印 张: 9.75  
版 次: 2005 年 4 月第一版第一次印刷  
书 号: ISBN 7-80142-694-0/1·321  
定 价: 25.00 元

华艺版图书, 版权所有, 侵权必究。  
华艺版图书, 印装错误可随时退换。



安德鲁·卡内基

美国钢铁公司的奠基者，在美国各地慷慨捐资兴建了许多卡内基公共图书馆。成功学之父拿破仑·希尔正是在卡内基的人生经验的基础上，总结出了世界上第一套实用的成功学。正是这套哲学，使得安德鲁·卡内基从一名普通工人成为声名显赫、富可敌国的伟大实业家。



拿破仑·希尔

成功学之父，自接受安德鲁·卡内基的委托之后，对美国各界 500 位顶尖级成功人士进行采访研究，把他们的人生经验整理成书，创建了“成功学”。这一哲学给全世界成千上万人带来了成功。

11/13/05

伟大的美国工业家安德鲁·  
卡内基的著名成功模式，指导成  
千上万的人提高了他们的收入。

你提供的服务的质量、数量，以及你提供服务时的心态，决定了你职务的高低和收入的多少。

——拿破仑·希尔

## 出版人寄语

拿破仑·希尔在《如何提高你的薪水》这本书中介绍了成功法则的十七条内容,这些法则主要得自安德鲁·卡内基的亲自传授,同时融入了其他成功人士的宝贵经验。

拿破仑·希尔在此告诉你获得财富、力量和声望的秘密,以及普通人怎样学习使用这些美国最伟大最富有人士的成功秘密。

在这本书里,你会找到你所有问题的答案,无论你正在寻找提高收入的方法,还是仅仅寻找思想的安宁、家庭的和谐,或者一个职位。你在这里不仅能找到挣更多钱的方法,而且可以用你自己的方式领悟成功学,就像其他几千万人已经做到的那样。

跟随希尔博士的提问,你可以从安德鲁·卡内基这位慈善家坦率而发人深省的讲述中,了解他是怎样挣钱的。励志大师希尔在他一生的工作中都在探索这些问题的答案。最后拿破仑·希尔有了惊人的发现:所有按照这些法则去做的人都能获得成功。成功的全部秘密都写进《如何提高你的薪水》这本书中了。为了适应现代需要,我们在原版书基础上进行了修订。

为鼓励更多的人取得成功，希尔博士将他与这位当时世界上最富有的人交谈的心得记录下来，并进行了认真的调查研究。他发现了能帮助人们获得持久成功的真正哲学，并在此把它传授给你。

用钢铁大王卡内基的话说，这本书记录了他与拿破仑·希尔的个人交谈内容，包括所有的问题及其答案。全部十七条法则，都浓缩在这一本书里了。

通向财富之路是艰难和狭窄的，这一理论千真万确。你会发现，那些运用了成功学十七条法则的人走上了一条宽广而平坦的道路，对他们而言，职位晋升变得容易了，顶级工作也不再遥不可及。

如果你同千千万万的普通人一样梦想着将来有一天会退休，但是你离这个目标还有5年、10年甚至15年，那么现在就开始行动吧！先算一算，为了退休、为了新房子、为了一辆车或者儿子的教育，你一共需要多少钱，然后，为了提高薪水，开始学习拿破仑·希尔从安德鲁·卡内基那里学到的成功学的第一课吧！

**拿破仑·希尔基金会总经理**

**W·克莱门特·斯通**



你提供的服务的质量、数量，以及你提供服务时的心态，决定了你职务的高低和收入的多少。

——拿破仑·希尔

# 目 录

出版人寄语 / V

- 第 1 章 确立明确的目标 / 1
- 第 2 章 运用集体智慧法则 / 17
- 第 3 章 培养迷人的个性 / 39
- 第 4 章 坚定的信念 / 69
- 第 5 章 额外付出的习惯 / 88
- 第 6 章 利用有规划的个人努力 / 119
- 第 7 章 培养创造性想像力 / 143
- 第 8 章 自 律 / 163
- 第 9 章 有条理的思想 / 182
- 第 10 章 从失败中学习 / 199
- 第 11 章 充满热忱 / 215
- 第 12 章 专心致志 / 227
- 第 13 章 应用黄金法则 / 237
- 第 14 章 合 作 / 248
- 第 15 章 合理安排时间和金钱 / 256
- 第 16 章 让健康成为习惯 / 267
- 第 17 章 尊重普遍规律 / 278
- 第 18 章 永葆进取心 / 291

## 第1章 确立明确的目标

希尔：卡内基先生，我想请你回顾一下你事业的开端，并向我详细地描述一下成功学。你是怎样通过运用成功学从一个只受过一点学校教育、白手起家的无名小辈，成长为声名显赫、富可敌国的富翁的？我代表那些既没有时间也没有机会从成功人士那里获得成功经验的男男女女，向您请教这方面的知识，我想请您不拘形式、简单直率地用通俗易懂的话来讲述。

卡内基：好的，我来讲讲这些法则，它们是我取得成就的原因。但是我的条件是，你要将这些人际关系的法则组织成实用的哲学，提供给愿意掌握和使用它的每一个人。

我要求你做的是我在财富分配上用的最富建设性的方法之一。在适当的时候，我会把自己积累的资金通过某些途径捐献出去。但我真正的财富——它是我希望为人类利益而捐赠的一部分——就是我下面要讲到的有关个人成就的法则。

我之所以愿意帮助你们在研究个人成功法则方面做些组织工作，是这样考虑的——你们将会继续进行这项研究，直到把我的亲身体会与其他成功人士的经验进行比较，给世人创造出适用范围很广的成功学，使其能满足所有人的需要，无论他们的需求和目的是什么。





希尔：你的条件我接受，卡内基先生，你可以放心，不论需要多长时间，我一定会完成这项工作。你相信我能胜任这项工作，正是我确保完成它的信心所在。现在，可以请您对成功法则进行一个基本的分析吗？

卡内基：首先，我要声明一下，一共有十七条主要的成功法则，每个达到他的主要目标的人，在我看来，都必须综合运用这些法则才行。

我们先来说说这些法则中最重要的一条。它之所以位于十七条成功法则之首，是因为没有人能在不运用这条法则的情况下取得成功，你可以把它叫做明确的目标法则。

研究任何一位以持久成功著称的人士，你都会发现他有一个明确的主要目标，有达到这个目标的计划，并把自己的主要思想和精力放在实现这一目标上。

我自己的主要目标是制造和销售钢铁。当我还是一个工人的时候就有这个目标。它成了我脑中挥之不去的念头，晚上带到床上，一早带着它去上班。我的明确目标不仅仅是个希望，它甚至成了我燃烧的期望！这是惟一带来我所期望的结果的明确目标。

使用你掌握的任何方法，比较一下一个纯粹的希望与一个已成为思想中无法摆脱的一部分的燃烧的期望之间的巨大差别。每个人都向往生活中美好的事物，比如金钱、好工作、声誉和得到承认，但是大多数人仅仅局限于“希望”阶段。知道自己想要的生活并决心达到目标的人，不会停止希望。他们会把希望变成燃烧的期望，在期望的背后，在合理计划的基础上付出不断的努力。他们会促使别人与自己合作，从而实现自己的计划。

没有哪一种伟大的成就不需要别人的帮助就能实现，稍后我会谈到成功人士是怎样使别人与他们合作的。

希尔：在达到你明确的主要目标之前，你必须使用一大笔钱，作为流动资金。你是怎样设法弄到这样一大笔资金的？我希望你能详细地回答这个问题，卡内基先生，因为几乎每个人迟早都会遇到这个问题，只要他有资金开一个好头，他就可能取得很大的成就。

卡内基：从贫困到富有的第一步是最难的。如果我告诉你，所有通过自己的努力获得财富的人，都是从设定自己要追求的明确目标开始，那就会简化我的陈述。当这个目标发展下去，或者变成思想中无法摆脱的一部分时，它就会通过连最聪明的人也说不清楚的潜规则被潜意识接受。从那个时候起，一个人就在相应的物质的吸引下去实现这一目标了。

在我们结束之前，我会多次回到潜意识这个问题上来，因为它是取得杰出成就的关键因素之一。

至于我自己在一生中走向主要目标的第一步的经验，我可以用几个字非常清楚地描述它。

首先，我知道我想干钢铁制造这一行。我激发起自己这方面的兴趣，直到它成为一个坚定的、无法摆脱的信念。这一信念日夜激励着我。

然后我开始下一步，让另外一个工人接受我的观点。他是我的一个朋友，没有钱，却具有认同我的观点的心智以及与我一起来实现它的勇气。我们说服另外两个人，两个有眼光、有勇气、有积极性、对我们制造和销售钢铁的计划感兴趣的人。

我们四个人组成了集体智慧小组的核心，它后来发展





到二十多人,他们帮助我获得财富,当然,通过我们的集体智慧,他们也获得了财富。集体智慧小组的集体热情使我们成功募集到了实现目标的必要资金。稍后我会详细解释集体智慧法则。我们现在要讨论的,是在追求主要目标过程中的出发点的问题。

**希尔:**我是否可以这样理解你的话,卡内基先生——在实现明确目标的过程中,资金会自然而然就有了?

**卡内基:**我希望当你总结成功学时能仔细观察其他成功人士,因为你会发现他们中每个人都像我一样,是从一个明确的目标以及实现目标的明确计划开始的。而且,如果你仔细观察成功人士,你就会发现另外一个事实,那就是他们为成功所付出的努力并不比那些不成功的人所付出的努力更多。

长期以来有些人觉得不可思议,那些受过很少学校教育甚至没有受过学校教育的人常常获得成功,而他们周围接受高等教育的人却遭到失败。仔细观察就会发现,伟大的成功源于对积极心态的理解和运用,通过它,自然的力量会帮助他们把目标变成身体上和经济上的对等物。心态是赋予一个人思想和计划以力量的精神品质。记住这个事实,并在你的成功学中强调它。

**希尔:**卡内基先生,需要多长时间,一个人的心态才开始吸引实现他的主要目标所必需的身体和经济上的必需品呢?

**卡内基:**那完全取决于一个人的期望的性质和程度,以及他能否对自己的思想加以控制,使自己免受恐惧和怀疑的局限。这种控制来自于持久的警惕性,凭借它,一个人可以使自己的思想免受所有消极思想的干扰,并接受智慧的



引导。

比方说,你明确的目的是让 100 美元在几天,甚至几小时或几分钟后变成经济上的对等物,这比较容易实现,可是要想让它变成 100 万美元就需要相当长的时间了,这在一定程度上取决于你为了获得这 100 万美元付出了什么。

要想把明确的目标转变成物质上的对等物,我觉得最好的方法是确认提供服务所需要的时间,以及为实现目标而必须付出的劳动量。

在我介绍完十七条成功法则之前,我希望能够向你证明的是,付出与得到之间存在某种程度的联系,对这条真理缺乏了解使许多人遭遇不幸和失败。

希尔:我可以把这句话理解为自然规律并不赞成不劳而获吗?

卡内基:与自然以及自然规律相联系的任何事情,都是建立在因果关系的基础上的。总的说来,人们取得的财富是他们努力以一定形式提供服务的结果。拿我来说,直到通过提供大量优质钢铁给别人带来一定价值的时候,我才拥有财富。我希望你把成功法则公诸于世的时候,能够强调这个伟大的真理。

不要以为,仅仅说一下“所有的成功都是从一个明确的主要目标开始的”就够了,而是要强调这样一个事实:要圆满实现一个明确目标,惟一的途径就是提供优质的服务。

希尔:一个人该如何确定自己定下的目标的性质呢?仅仅选择一个目标并记住它就够了吗?或者说有没有什么更好的方法把这个主要目标变成现实?

卡内基:这完全取决于他的思想。一个训练有素的头脑,



不需要任何形式的外界帮助，就能够坚持并按照既定的主要目标行动。而未受过训练的大脑，在处理既定目标的问题时离不开拐杖的支撑。

大脑未受过训练的人可以采用的最好方法是，把主要目标的内容全部写下来，然后养成习惯每天至少大声朗读一次。写出主要目标的举动迫使一个人明白目的的性质，朗读的习惯让他把目的的性质牢记在心，使它能被潜意识接受并发挥作用。

希尔：你有把主要目标写下来的习惯吗，卡内基先生？

卡内基：多年以前曾经有过，当时我正在努力奋斗，想从普通工人变成管理者。而且，我不只是朗读我写下的主要目标，夜里，我还与集体智慧小组主要成员一起开圆桌会议，详细讨论主要目标，制定实现计划。

我由衷地推荐这种圆桌会议习惯，这个习惯我现在仍然保留着。我相信，所有取得令人瞩目的成就的人，都养成了这一习惯。

没有单个的思想是完美的。当我们讨论集体智慧法则的时候，我会向你解释，在实现明确的目标时，为什么两个或更多的思想和谐地合作比单个思想的力量要强大些。

如果你仔细寻找并能理解看到的内容，你可以从《圣经》中找到这个伟大真理的确凿证据。耶稣就很能理解集体智慧法则的意义，并有效地运用过它。这是我第一次发现与自然规律相关的线索。

希尔：我希望你原谅我提起这件事，先生，但是我听说你受到了严厉的指责，因为你积累了大量的财富，而成千上万为你工作的人还很贫困。有人认为你积累的财富是以别



人为你工作为代价的。你能解释一下你拥有的财富与那些工人之间存在巨大差别的原因吗？

**卡内基：**我很高兴你问到这个问题。许多人问过同样的问题。我会像回答他们那样回答你。首先，我想说明一下，我希望在我去世之前能把每一美元都捐献出来，但是，我发现捐钱要找到利大于弊的地方非常难。

看起来有点奇怪，但这是真实的。人们从金钱那儿得不到什么好处，除非这些钱是他们自己挣的。如果不是弊大于利的话，我情愿把我的每一元钱都给我手下的人。金钱的好处在于怎么去利用，而不是仅仅拥有它。总的说来，自己挣的钱往往知道怎么用最好。

你请我解释我在经济上的成就及经济地位与那些为我工作的人之间存在差别的原因，我只能告诉你，我积累了大量的财富，是因为我愿意担负重大的责任，并提供了优质的服务。

在成千上万为我工作的人当中，我妄猜一下，如果把我拥有的钱全给他们的话，愿意担负我那样的责任，并且工作的时间像我那么长的人不会有 20 个。为我工作的人中有几个人愿意承担这样的责任，有意思的是，这些人全都如同他们自己所期望的那样富有。

一年之内，我付给查理·施瓦布这样的人的工资达 10 万美元，其中大部分是作为他们提供服务的报酬，其余的作为一般固定工资。但是在我支付给他们这么一大笔工资之前，他们愿意承担责任，替我分忧。对于我来说，他们是必不可少的。持这种心态的人能保证自己有固定的收入，很少有人能阻止他们实现自己的价值。

