

怎样从贫困走向富豪

美 拿 拿 念 艾尔著
王耀伟译

招财奇术

——迅速发财的秘诀

招财奇术



廣州文化出版社



责任编辑：庄泽勇

装帧设计：李侗林

招财奇术

[美] 拿破仑·艾尔著 王耀伟译

*

广州文化出版社出版发行

湖南新华印刷一厂印刷

新华书店经销

*

787×1092毫米32开本 7.5印张 2插页165千字

1988年10月第1版第1次印刷

印数 1—50000册

*

ISBN 7-5431-0107-6

C·5 定价：2.45元

原 序

我在这本书里是要向读者介绍有关致富的秘诀。书中所叙述的致富聚财，事业成功的原则，都是我经过20多年的调查、分析和研究，总结出来的，它们是一个人走向事业成功，纳财聚富的灵丹妙药。

这些秘诀，首先萌发于半个多世纪前，安德鲁·卡内基先生——一位充满智慧而又和蔼可亲的英格兰老人对我的启示。他发现我有较好的悟性，于是给我鼓励，让我进行一项工作：先把自己充实起来，在20年或者更多一点的时间里，有所成就；然后再把有关自己如何成就事业的经验和体会总结一番，传递给世人，让他们掌握走向成功的秘诀，避免失败。我按照卡内基先生的授意，遵循他给我的启示，现在终于实现了当初的计划，完成了这项伟大的工作。

本书所叙述的致富秘诀，是卡内基先生的创造。它经过各阶层数以万计的人士的事例证实是可行的，有效的。当时卡内基先生授意我去分析一下当前的社会名流，比较一下他们的生活经验，以便更好地论证他们所提出的这些致富秘诀的可行性，用我自身的生活经验，以及其他无数例证，作一番分析研究，把所得的结果写出来，公诸于众。他认为这些秘诀应该放到大专院校的课堂上去传授，这样会激起教育体制的变革，使人们

省去许多在校就读求学的时问。

你阅读本书“信心”一章时，将会获悉一个关于巨大的美国钢铁公司的组合故事。它是卡内基先生要求用来证明那些秘诀的可行性的最好例子，是由一位年轻人所构想出来的。这位年轻人叫苏瓦，他运用了致富秘诀，在很短的时间内获得了600万美元，取得了巨大的财富和事业的成功。

你读完本书之后，书中所例举的事实，会给你带来一种公正的观念和思想，使你知道阅读本书所需要接受的是什么东西。

这些秘诀使成千上万的人在谋求个人利益和事业成功上，取得很大的成功，这也是卡内基先生预期的效果。有些人靠此获得巨大财富，有些人在这秘诀指导下增进了家庭的和睦。一位传教士有效地运用了这些秘诀，结果使他的年收入增加到75000美元。

住在辛辛那提的一位裁缝师——亚瑟·纳瓦，将自己濒临破产的家业，孤注一掷地投在本书所介绍的这些秘诀之上，按这些秘诀所指示的道路去走，结果使他的家业重获生机，产生出巨大的财富。这位裁缝师的生动事迹，受到各届的普遍注意，报界与杂志都争相宣传他，替他作了价值超过100万美元的赞美宣传。

这里介绍的秘诀也在斯乔尔特·奥斯汀·威尔身上发生过作用，使他在放弃原先的事业考学法律后，获得了成功。

我在拉萨雷进修大学当公共关系经理期间，这所学校还默默无闻，但当L·G·卓别林校长有效地运用了这里所介绍的成功哲学原理之后，这所学校就成了全美最大的进修大学之一。

本书所介绍的秘诀，并没有直截了当地被称作什么名字。

它只要稍稍地向人们展示一下，人们就可以立即抓住它，从而在事业上获得成功。这些秘诀在本书的各章节都会介绍，如果你想运用它们，最好是亲自去掌握它们，不要靠别人将现成的答案指示给你。

如果你曾经遇到别人不曾遇到的困难，曾经在挫折面前垂头丧气；如果你尽过力但仍然未能免受失败的打击；如果你身体患有疾病或天生生理缺陷而遭受挫折，我儿子的故事，以及卡内基先生的那些秘诀，将是你的希望所在，它们将带给你的沙漠一片绿洲。

第一次世界大战期间，伍罗·威尔逊总统也曾广泛地运用这些秘诀，把它们装备在每个战士的头脑里。

假如你有思想准备的话，当你阅读本书时，这些秘诀随时都会出现在你的面前。在第一章，或者是最后一章都会出现，当它出现时，你最好暂停一下，倒一杯开水，沉思一番。这时候，也许就是你一生中最重要的转折点。

当你阅读本书的每一章节时，都要记住这点：这里所叙述的全是事实而非小说式的虚构。本书的目的是为了向大众传播一条伟大的宇宙真理，为那些准备学习“做什么”和“怎样去做”的人提供最优的指导，同时使这些人接受一点必要的刺激，以便他们能下定决心，开始着手进行自己的工作。

最后，为了便于读者更好地理解卡内基先生的这些秘诀，我向大家提个建议，记住这样的一个思想：

所有的成就，所有积聚的财富，都起始于一个意念，当你已经准备好去接受这些秘诀时，实际上你已经拥有了它们的一半；而当它们闪现在你的意识里，你就完全掌握了它们。

拿破仑·艾尔

译者的话

适者生存——一条自然界的永恒规律，给我们人类的启示是什么呢？在当今社会，商品化、社会化、现代化的浪潮中，一个主题——竞争，正日益显现于我们每个人身上。怎样才能在这竞争的漩涡中，争得自己的一份地盘，并且在芸芸众生中崭露头角呢？这是我们每个人都会关心的问题。这里向您介绍的，正是关于一个人如何走向成功的诀窍。这些诀窍，人人身上都具有，只是，大多数人往往没有意识到，从而无从加以挖掘，更谈不上去发展它。本书将给您指出一条路径，使您能够走向成功、纳财致富，立足于社会。

——这，就是我们要向读者诸君引荐这本书的目的。

本书最大一个特点就是实用，从而使它与其他同类型的书区别开来，成为美国最畅销的书，销售量达1000多万册。本书作者是拿破仑·艾尔博士 (Dr Napoleon Hill)。他生于公元1883年，出生地是美国佛吉尼亚州。当他还是个十九岁的少年的时候，就靠当新闻记者的收入维持自己在乔治市立大学法学院学业。当初他也许不会想到，正是他的这份职业——新闻记者，给他今后的事业奠定了基础，引导他走上一条康庄大道！由于艾尔在报界有杰出的表现，受到了罗伯特·泰勒——田纳西州州长、罗伯特·泰勒杂志社老板的重视。当时才21岁的艾

尔，被泰勒聘请，专访名人，撰写他们成功的故事连载。艾尔第一个采访的人是安德鲁·卡内基。艾尔专访卡内基后，给卡内基留下了深刻印象，于是，卡内基便授意他去做一项历时21年的伟大事业，对全美国最成功的504位人物进行专访，从他们身上找出一条一般人也能走向成功的法则和秘诀。

当艾尔完成了这项事业的时候，时间正好是经历了20年。

在这期间，艾尔历尽许多艰辛，从事了各种各样的工作，一边为了维持家庭生活，一边持续不断地进行他的伟大工作，编写名人成功秘诀。他曾任过芝加哥拉萨勒大学的公关部经理，同时还编辑出版过《金箴》杂志。第一次世界大战时，他曾担任过威尔逊总统的公共关系顾问；1933年，又被推荐到罗斯福总统身边做顾问。后来，艾尔辞掉官职，专心编写他那宏伟计划的提要。1952年，艾尔组织了一个联合会，倡导他那伟大计划所总结出来的思想——成功哲学。当他把他的成功哲学思想付诸书面形式发表出来时，本书也就诞生了。

这本灵感来自钢铁大王安德鲁·卡内基的成功公式。艾尔以半个世纪的孕育期培植出来的书，以一套实用的致富原则，向人们提供了一条走向成功的路径。它不仅告诉您应该做什么，而且还指点您应该怎样去做。当您领会了本书所叙述的方法原则，并能付诸实际运用之中时，您便得到了一张走向成功、纳财聚富的保票。

由于本书历时长久，而且是在专访名人的基础上总结出来的，以极大的实用性向人们提供了一条走向成功之路的秘诀，因而它自出版之后，深得社会各阶层人士欢迎，成为一部畅销的“世界名著”，在英国、巴西、加拿大、印度等国产生了巨大影响，可谓“誉满全球”。

一部优秀的著作，不会随着时间的推移而渐渐消声匿迹。事实证明，本书不是一般的流行读物、时髦作品，它向人们揭示了真理，因而具有很强的生命力。直至今日，本书仍对人们产生很大的影响。人们只要得到了这本书的要旨，就等于成功了一半。

有人说，当今社会，提倡的是一种“想做就去做”的精神。然而，去做什么、怎么做？当您想在众人之中站得高一点，在社会竞争中拥有一份自己的领地，应该怎么做？本书就是您的最佳指导和伴侣了。

王耀伟

目 录

第一章 思想是行动的动力	(1)
一、发明家身边的“流浪汉”.....	(2)
二、机会终于来了.....	(3)
三、近在咫尺的财富.....	(4)
四、绝不因别人说“不”而放弃.....	(5)
五、“坚持五毛钱”的启示.....	(6)
六、小黑人的神奇力量.....	(8)
七、你热切盼望的成功法则.....	(10)
八、“荒唐的”V—8型汽车.....	(12)
九、你是命运的主宰.....	(13)
十、决定命运的原则.....	(14)
第二章 欲望	(17)
一、破釜沉舟者.....	(18)
二、致富心智的驱策力.....	(19)
三、变欲望为金钱的六个步骤.....	(20)
四、把自己想象成百万富翁.....	(21)
五、梦想的伟力.....	(22)
六、“梦境成真”的技巧.....	(23)
七、欲望战胜天性.....	(26)

八、意外事件之中的命运之光·····	(27)
九、以六先令“买来”一个新世界·····	(28)
十、小聋子拥有了正常人的世界·····	(29)
十一、奇迹源于精神力量·····	(30)
十二、战无不胜的欲望之神·····	(32)
第三章 信心 ·····	(34)
一、如何加强你的自信心·····	(34)
二、没有天生的倒霉者·····	(36)
三、信心可以被诱导·····	(37)
四、难以想象的自我暗示·····	(38)
五、自信心的公式·····	(40)
六、消极思想的危害性·····	(41)
七、意念如何形成财富·····	(44)
八、财富从智慧中来·····	(51)
第四章 自我暗示 ·····	(52)
一、感觉到你已经拥有的金钱·····	(53)
二、强化你的专注能力·····	(54)
三、刺激潜意识的六个基本步骤·····	(55)
四、神秘的精神力量·····	(57)
第五章 专业知识 ·····	(59)
一、一个“无知”的聚富者·····	(60)
二、人人都能获得自己所需要的知识·····	(61)
三、获取知识得先付出代价·····	(62)
四、“当学徒”的建议·····	(64)
五、自费培训·····	(64)
六、获取专门知识的途径·····	(65)

七、简单的付款方式	(66)
八、寻求好职业的考验	(67)
九、不必从最基层干起	(68)
十、尽力做好你所不愿意从事的工作	(69)
十一、重视你所交往的人	(71)
十二、用特定的知识充实你的意念	(71)
第六章 想象力	(73)
一、想象力的两种形式	(74)
二、多多锻炼你的想象力	(75)
三、寻求聚财法则的重要性	(76)
四、如何把想象力放到实际中运用	(77)
五、神奇的“魔壶”	(77)
六、三十六小时获得一百万美元	(79)
七、把富有创建的意念变成现款	(82)
第七章 组织化的计划	(85)
一、第一个计划失败后继续第二个计划	(86)
二、自荐的重要性	(88)
三、领导者来源于被领导者之列	(88)
四、领导者的素质	(89)
五、不称职的领导的素质问题	(91)
六、急需“开拓型”领导的热门行业	(93)
七、求职的途径	(94)
八、写简历表的有关资料	(95)
九、怎样求得自己所渴望的职位	(97)
十、雇主与雇员之间的新型关系	(98)
十一、关于“QQS”的比例关系	(100)

十二、你所提供的服务的重要性	(101)
十三、关于失败的三十种因素	(102)
十四、认清自我价值	(107)
十五、经常剖析自己	(108)
十六、寻找致富的机会	(109)
十七、充分自由权来自何处	(112)
十八、资本是社会的基石	(113)
十九、获取财富的机会	(115)
第八章 决心	(116)
一、下定决心的技巧	(119)
二、生死攸关的决定	(120)
三、敢上绞刑架的五十六个人	(121)
四、基于伟大智慧的组织	(122)
五、划时代的决定	(123)
六、写下了壮丽的一页	(125)
七、尽量了解你所需要的东西	(127)
第九章 恒心	(129)
一、毅力的考验	(130)
二、“金钱意识”与“清贫意识”	(131)
三、驱逐惰性	(132)
四、超脱失败	(133)
五、培养自己坚韧不拔的意志	(135)
六、明确你自己的“坚韧条目”	(136)
七、害怕别人的批评	(137)
八、机遇青睐于有准备者	(139)
九、怎样发展你的恒心	(140)

十、如何战胜困难·····	(141)
第十章 伟大心智的力量 ·····	(144)
一、智慧就是力量·····	(145)
二、怎样增强你的脑力·····	(146)
三、积极情绪的推动力·····	(148)
第十一章 性转移的秘密 ·····	(150)
一、性意识的发展与事业的关系·····	(151)
二、刺激精神的十大要素·····	(152)
三、天才是由第六感官发展而来的·····	(153)
四、人们的预感是怎么来的·····	(154)
五、如何开发你的创造性才能·····	(155)
六、发明家怎样捕获最佳的创造意念·····	(156)
七、充分运用天才们的方法·····	(157)
八、性的魔力·····	(158)
九、很少男人在四十岁前获得成功·····	(160)
十、最强烈的精神刺激物·····	(161)
十一、个人的磁力仓库·····	(162)
十二、对性的错误理解会损害人格·····	(164)
十三、如日中天的中年男子·····	(165)
十四、打开你感情的闸门·····	(166)
十五、逝去的真爱绝不会消失·····	(167)
十六、妻子为什么能够影响丈夫·····	(169)
十七、所有的财富都是为了女人·····	(170)
第十二章 潜意识 ·····	(172)
一、把生机贯输给你的潜意识·····	(173)
二、让积极的情感服务于你·····	(174)

三、祈祷词的功效·····	(176)
第十三章 头脑 ·····	(177)
一、难以捉摸的伟力·····	(178)
二、关于大脑的故事·····	(179)
三、依靠集体力量来发展思想·····	(181)
第十四章 第六感觉 ·····	(183)
一、神奇的第六感觉·····	(183)
二、从伟人身上吸取改造自己的力量·····	(184)
三、通过自我暗示来培养自己的品格·····	(185)
四、幻想的法力·····	(187)
五、发掘你的灵感·····	(188)
六、一种发展缓慢的神力·····	(189)
第十五章 恐惧的六种症状 ·····	(191)
一、六种基本症状·····	(192)
二、对贫穷的恐惧·····	(193)
三、恐惧贫穷的症状·····	(196)
四、“金钱万能”的真谛·····	(197)
五、对批评的恐惧·····	(198)
六、害怕批评的症状·····	(200)
七、对身体不健康的恐惧·····	(201)
八、害怕疾病的恐惧症状·····	(203)
九、对失恋的恐惧·····	(205)
十、害怕失恋的症状·····	(205)
十一、对年老的恐惧·····	(206)
十二、恐惧年老的症状·····	(207)
十三、对死亡的恐惧·····	(207)

十四、恐惧死亡的症状·····	(209)
十五、忧虑与烦恼问题·····	(209)
十六、消极思想的影响力·····	(211)
十七、恶魔般的感受性·····	(212)
十八、免受消极思想影响的方法·····	(213)
十九、自我分析的测验题·····	(214)
二十、你必须绝对控制的一件东西·····	(218)
二十一、老年人常用的借口·····	(220)

第一章 思想是行动的动力

一个想与托马斯·爱迪生结为伙伴的人。

思想是人的主要动力，尤其是当它与人的目标、坚强毅力和热烈的欲望结合在一起，追求财富或其他物质性目标时，它变得特别地有威力。

巴恩斯几年前就发现人们可以运用自己的智慧致富聚财。但是他的发现，不是一次性地得来的，它经历了一个过程。是巴恩斯想成为爱迪生的商业伙伴之后，才获得的。

在巴恩斯的经验中，最大的特色，就是他对固定目标的执着追求。当他渴望着成为爱迪生的商业伙伴时，他的内心就只有这个目标。他希望能够跟爱迪生共事，而不是为他工作，以便在共事中观察爱迪生把自己的欲望转变成现实的程序，并更进一步地理解指导人们致富的原理、原则。

当巴恩斯渴望成为爱迪生的伙伴这个愿望或思想冲动，第一次闪入他的内心时，他面前有两个困难使他不能将这种愿望付诸行动：一是不认识爱迪生，二是他没有足够的钱买车票到爱迪生的住地——新泽西州欧兰基去。这两个困难会令许多人却步不前，心灰意冷。但巴恩斯却不是个平凡的人，他坚持着