

666

THE LAW OF SUCCESS IN SIXTEEN LESSONS

B3424

X112

Napoleon Hill

[美] 拿破仑·希尔/著

成功法则

中国发展出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功法则/(美)拿破仑·希尔著;刘树林译. —北京:
中国发展出版社, 2002.9
ISBN 7-80087-592-X

I. 成… II. ①拿… ②刘… III. 成功心理学
IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 048854 号

中国发展出版社出版发行
(北京市西城区赵登禹路金果胡同 8 号)
邮政编码:100035 电话:66180781
北京铁建印刷厂印刷 各地新华书店经销
2002 年 9 月第 1 版 2002 年 9 月第 1 次印刷
开本:1/32 880 × 1230mm 印张:16.75 字数:480 千字
印数:1-10000 册 定价:26.00 元

本社图书如有印装差错,可向发行部调换

目 录

第 1 讲 成功法则导论:智囊团的力量 (1)

这一讲是全书的导论,是对 15 大成功法则的总括。全书贯穿了一个主题:我们每个人应该多加利用他人的力量,包括整个宇宙的力量,这样我们才能获取更大的成功。这是实施成功法则的一个基本前提。

第 2 讲 成功法则之一:明确的目标 (52)

本讲将教你如何节省大多数人不断寻找他们终身事业时所浪费的精力,如何永远摆脱漫无目标的搜寻,并使你全身心投注在明确而清晰的终身事业之上。

第 3 讲 成功法则之二:自信心 (85)

本讲将帮助你克服每个人都会遇到的 6 种基本恐惧——贫穷的恐惧、生病的恐惧、年老的恐惧、批评的恐惧、失去爱人的恐惧、死亡的恐惧。它将教你如何区别自大和自信,自信来自于明确而有用的知识。

第 4 讲 成功法则之三:储蓄的习惯 (126)

本讲将教你如何有计划地分配自己的收入,并使你收入的一部分能够持续累积起来,再构成个人力量最大的一个来源。没有储蓄就难以成功。这项规则适用于

每一个人，毫无例外。

第5讲 成功法则之四：进取心与领导才能………… (161)

本讲将教你如何在你所从事的行业中成为一名领袖，而不老是当一名追随者，并帮助你发掘出领袖的潜能，使你逐步达到你所从事行业的高峰。

第6讲 成功法则之五：想象力………… (201)

本讲将刺激你的思想，使你产生出新的想法，制定出新的计划，并帮助你达到你“明确的目标”。教你如何利用“旧石头建出新房子”，如何从老旧、熟知的概念中创造出新的意念，以及如何使旧思想产生新的功效。这是一项十分实用的销售知识，必将成为用心学习者的一座知识金矿。

第7讲 成功法则之六：充满热忱………… (243)

本讲将使与你接触的人对你本人和你的想法产生很大的兴趣，使你能够和他们打成一片。“热忱”是迷人个性的基础，而你必须拥有它，才能够推动其他人和你合作。

第8讲 成功法则之七：自制力………… (283)

这一讲将以最实用的方式，教导你成为“命运的主人，灵魂的船长”。你可以利用它来控制你的热忱，并使你的热忱指向你所期望的方向。

第9讲 成功法则之八：付出多于报酬………… (317)

这是《成功法则》中最重要的一讲，它将教会你如何利用“增加收益原则”，使你所获得的利益远远超过你所提供的服务。如果不经历付出多于报酬的阶段，而只

是按报酬做分内的工作,那你永远成不了你所从事的那一行业的领导人。

第10讲 成功法则之九:吸引人的个性 (350)

这是成功的一个支点,你必须把你的“杠杆”努力放在这个支点上,然后配以智慧,将可使你排除面临的障碍。仅这一讲,就培养出了几十个优秀的销售员。它曾在一夜之间造就不少领袖。它将教你如何改变你的个性,这样你就可以适应任何环境,敢于面对任何人。在这个基础上你可以很轻易地成为一名领袖。

第11讲 成功法则之十:正确思考 (375)

这是一切持久成就的重要基石。本讲将教你如何从纯粹的消息和资料中找出事实;如何把已知的事实分成两类:重要的和不重要的;如何决定什么是重要的;如何从事实中制定明确的工作计划。

第12讲 成功法则之十一:专注 (399)

教你如何把注意力集中在一个主题上,使你能拟定有关主题的实际计划,并教你如何与其他人合作,借助他们的知识来支持你的计划 and 目标。使你从四周的力量中获得实际而可行的知识,并且运用这些力量,实现你的目标。

第13讲 成功法则之十二:合作精神 (428)

指出了“团队工作”的价值。本讲将教你如何使用第1讲及第2讲所描述的“智囊团”法则;如何使你自己和他人合作无间。在这种情况下,摩擦、嫉妒、争吵、羡慕和贪婪都将被消除。你将学会如何利用他人所具有的各种知识,服务于自己的事业。

第 14 讲 成功法则之十三:面对失败 (460)

教你如何以你过去的错误和失败作为踏脚石,并将教会你区别“失败”和“暂时挫折”的区别,这种区别十分重要。同时将教你如何从你自己和他人的失败中吸取经验教训。

第 15 讲 成功法则之十四:宽容他人 (481)

教你如何避免因种族和宗教偏见所产生的灾祸性后果,对千百万个纠缠于这些愚蠢的争辩中的人来说,这将导致失败。他们的思想会受到毒害,心智会受到蒙蔽。本讲是“正确思想”的姊妹篇,因为如果不采取宽容的态度,就无法成为一个正确思想者。“不宽容”等于合上知识的书本,在封面写上:“够了,我全都学会了。”不宽容使得那些本来可以做朋友的人变成敌人。它会破坏良机,使你脑中充满怀疑、不信任和偏见。

第 16 讲 成功法则之十五:己所不欲,勿施于人 ... (497)

这是做人的“黄金准则”。本讲将教你如何使用人类行为的伟大准则,经由它,你可轻易地获得他人的合作和帮助。不懂得实施这一准则,是数百万人失败的主要原因,并使这些人终生陷于悲伤、贫穷和匮乏之中。

第 1 讲

智囊团的力量

希尔金言

- ◆ 世界上最成功的人，都是在克服自己个性的某些弱点后，才开始走上成功之路的。
- ◆ 每个人的头脑都是思想波的发射站和接收台。在极为和谐的精神状态下，可以把两种或更多的思想汇聚在一起，而产生“智囊团”。
- ◆ 最有效的联合——最容易生成“智囊团”的联合——是男人和女人的融合。
- ◆ 任何销售机构都可以有效地利用“智囊团”法则，把所属的销售人员每两人或两人以上编成一组，使他们能够友好合作。

这是一本讲述成功的基本法则的书。那么何谓成功呢？

成功，一般是指调整自己，使之适应千变万化的生活环境，保持一种和谐而宁静的状态。和谐的基础在于认知环境的各种力量，因此本书实际上就是一张蓝图，帮助读者了解并妥善运用周围环境的力量，以迈向个人的成功。

在开始学习本书以前，你应该了解一下本书的由来。你应该知道本书对那些准备亲自检验和实践书中所列出的法则的人们有何承

诺。你应该知道本书的局限和优势所在,这样它才能成为你实现目标的得力帮手。从娱乐的角度来说,《成功法则》无法与报摊上各式各样的时尚月刊相比,本书是为那些认真活着的人而写的,他们愿意把时间用在追求成功之上。作为本书的作者,我也并不想和那些纯娱乐型的作家为伍。

我写作本书主要有两个目的:一是协助读者找出他们的弱点;二是帮助他们制定一个“明确的计划”,以克服这些弱点。

世界上最成功的人,都是在克服自己个性中的某些弱点后,才开始走上成功之路的。阻拦于成功之路上的最重要的弱点有:偏执、贪婪、贪欲、嫉妒、怀疑、仇恨、自大、自负、期望不劳而获,而又入不敷出等。

这些人类的“共同之敌”很多,不胜枚举,本书将以简洁的语言就这些缺点进行讨论。任何智力正常的人都可以很容易地把握本书的要领和法则。

首先,你应该知道,这本《成功法则》早已通过无数人的实践检验,拥有成功的记录并广受世人赞誉。同时你也应该知道,《成功法则》是一部无数名人的成功哲学,经过了当代最成功人士的检验和赞誉。因此,你很难对这些法则提出置疑。

《成功法则》最初是用作演讲稿,我在美国各大城市和许多小城镇都演讲过,历时7年多。也许你曾经就是几十万名听众之一。

在演讲过程中,我曾派助手在听众之间收集他们的各种想法。这样我就能正确获知听众的反应。在此基础上,经过反复研究和分析,我做了许多次修订。

《成功法则》所获得的第一次成功是,我以这一讲稿为教程,培训了3000名男女,使他们成为推销员。这批受训的人员中,大多数都没有任何销售经验。经过这次培训之后,不到6个月的时间,他们赚进了100万美元,并付给我30000美元以表谢意。

接受过该培训的成功者,以及其他各类小型销售团体,其人数实在太多,无法一一列举,但他们从培训中获益匪浅则是肯定的。

《成功法则》所归纳的成功哲学受到已故俄亥俄州《坎顿每日新

闻》发行人唐·米里特的注意,他与我结成搭档,并准备辞去《坎顿每日新闻》发行人的职务,为我打理事业,不幸的是他于1926年7月16日遭人暗杀。

在米里特先生去世之前,他曾和加里法官(当时任美国钢铁公司董事长)接洽,准备把《成功法则》的内容介绍给《钢铁公司》的每位员工。由于加里法官去世,而使得这项计划搁浅,但这证明了我已经建立了一套经得起考验的教育计划。加里法官分析过《成功法则》的原理,并且准备投资15万美元在员工身上去落实这些训练计划,这充分证明了本书的价值以及它所受到的赞誉。

在这一讲中,你会发现一些你并不太熟悉的术语,但不要为此烦恼。不必一开始就试图去掌握这些术语,等你读完本书之后,自然就会明白了。本讲是一个导论,是15个讲座的概论。因此,你只须把它当作是一个介绍阅读。之后也不会有考试,但你应该多读几遍,每读一次你都可以从里面发现以前阅读时未能接受的新思想或观念。

在本讲中你将发现一则新颖的心理学法则,这项法则正是所有杰出者获得成就的基石。我把这项法则称为“智囊团”,亦即经由二人或更多的人协同合作而发展出来的一种思想,这些人为了完成某项工作而聚集在一起。

如果你从事销售行业,你可以在日常工作中实践这条“智囊团”法则,一定会从中获得很大的效用。我们发现六、七人组成的销售团体可以很有效地使用这项法则,他们的销售量会大幅度增加。

“人寿保险”被认为是世界上最难推销的。其实人寿保险绝对很有必要性,因此这项工作不应该很难做到。但事实却不然,“万金人寿保险公司”一组专门销售小额保险的业务员,为了实践“智囊团”法则,他们特别组成了一个友善的小团体,结果在这项实验的头3个月内,这个团体的成员所招揽到的保险金额,比他们去年全年度的业绩还多。

掌握了这一法则的保险推销员所取得的成就是不可预见的,这一点足以激励那些最乐观、最富于创造力的人的想像。

经营其他比人寿保险更为具体的保险销售工作的人员也获得跟

上述人寿保险业务员同样的成就。当你开始阅读本书时,脑中须谨记上面所说的一切。光是本书的这项简介,就能使你对这项法则获得深刻了解,而改变你的整个生命过程。

个性是决定一个人事业成功的关键。改善这些个性,使顾客觉得你更亲切、可爱,这样生意就会蓬勃发展。在美国的大城市里,人们可以分别在很多商店里买到品质和价格差不多的商品,但你会发现,总有一家特别杰出的商店,它的销售成绩一定胜过其他商店,原因在于这家商店里有一个或多个销售员,他们具有大众所喜爱的个性。人们不但购买商品,同时也购买店员的服务,而店员的服务水平对顾客的影响要比商品大得多。

人寿保险业务已经十分科学化了,因此不管你向哪一家公司投保,人寿保险的费用并没有很大差别。然而,在全美国几百家人寿保险公司中,不到 20 家保险公司几乎垄断了整个保险业务,其余的保险公司则经营得并不怎么好。

形成这种局面的原因何在?其实,在每 100 个购买人寿保险的顾客中,有 99 人并不明了他们保单的内容,而且更令人惊讶的是,他们似乎也不十分关心保单的内容,他们所购买的其实是那些推销人员令人愉快的个性。

你生命的意义,或至少说你生命的主要目标,就是获得成功。即这“15 项成功法则”中所说的成功目标——在不侵犯他人权益下完成你的第一目标。不管你的第一目标是什么,在你学会如何培养讨人喜欢的个性,以及学会如何与他人合作而不致发生摩擦或嫉妒的微妙艺术之后,你将可轻松达成你的目标。

生活中最大的一项工作,就是学会与他人谈判的艺术。本书写作的目的,就是教导人们如何平静地谈论他们的未来,而不会产生异议、摩擦或其他破坏性后果。

明确本书这一目的之后,你将会在心中感到,你的个性将发生很大改变,带着这种心态,你就可以解读“15 项成功法则”了。

没有力量,你就无法获得杰出的成就,而如果没有亲和力去影响其他人以和谐的精神与你合作,你就永远无法获得力量。本书将指

导你如何一步一步地培养出这种个性。

15 项成功法则

本书将按每一讲阐述一个主题的方式,具体传授这 15 项成功的法则。

1. 明确的目标——教你如何节省大多数人在寻找他们的终身事业时所浪费的精力。这一讲将教你如何永远摆脱漫无目标的搜寻,并使你全身心投注在明确而清晰的终身事业之上。

2. 自信心——帮助你克服每个人都会遇到的六种基本恐惧——贫穷的恐惧、生病的恐惧、年老的恐惧、批评的恐惧、失去爱人的恐惧、死亡的恐惧。它将教你如何区别自大和自信,自信来自于明确而有用的知识。

3. 储蓄的习惯——教你如何有系统的分配你的收入,并使你收入的一部分能够持续累积起来,再构成个人力量最大的一个来源。没有储蓄就难以成功。这项规则适用于每一个人,毫无例外。

4. 进取心与领导才能——将教你如何在你所从事的行业中成为一名领袖,而不总是当一名追随者。这一讲将协助你发掘出领袖的潜能,使你逐步达到你所从事行业的高峰。

5. 想象力——将刺激你的思想,使你产生新的想法,制定新的计划,并帮助你达到“明确的目标”。这一讲将教你如何利用“旧石头建出新房子”。它将教你如何从老旧、熟知的概念中创造出新的意念,以及如何使旧思想产生新的功效。这是一项十分实用的销售知识,必将成为用心学习者的一座知识金矿。

6. 充满热忱——将使和你接触的人对你及你的想法,产生很大的兴趣,使你能够和他们打成一片。“热忱”是迷人个性的基础,而你必须拥有它,才能够动员其他人和你合作。

7. 自制力——你可以利用它来控制你的热忱,并使你的热忱指向你所期望的方向。这一讲将以最实用的方式,教导你成为“命运的

主人,灵魂的船长”。

8.付出多于报酬——这是《成功法则》中最重要的一讲,它将教会你如何利用“增加收益原则”,使你所获得的利益远远超过你所提供的服务。如果不经经历付出多于报酬的阶段,而只是按报酬做分内的工作,那你永远成不了你所从事的那一行业的领导者。

9.吸引人的个性——这是成功的一个支点,你必须把你的“杠杆”努力放在这个支点上,然后配以智慧,这会使你排除面临的障碍。仅这一讲,就培养出了几十个优秀的销售员。它曾在一夜之间造就不少领袖。它将教你如何改变你的个性,这样你就可以适应任何环境,敢于面对任何人。在这个基础上你可以很轻易地成为一名领袖。

10.正确思考——这是持久获得成就的重要基石。本讲将教你如何从纯粹的消息和资料中找出事实;如何把已知的事实分成两类:重要的和不重要的;如何决定什么是重要的;如何从事实中制定明确的工作计划。

11.专注——教你如何把注意力集中在一个主题上,使你能拟定有关主题的实际计划,并教你如何与其他人合作,借助他们的知识来支持你的计划和目标。使你从四周的力量中获得实际而可行的知识,并且运用这些力量,实现你的目标。

12.合作精神——指出了“团队工作”的价值。本讲将教你如何使用第1讲及第2讲所描述的“智囊团”法则;如何使你自己和其他人合作无间。在这种情况下,摩擦、嫉妒、争吵、羡慕和贪婪都将被消除。你将学会如何利用他人所具有的各种知识,服务于自己的事业。

13.面对失败——教你如何以你过去的错误和失败作为踏脚石,并将教会你区分“失败”和“暂时挫折”的差别,这种区别十分重要。同时将教你如何从你自己和他人的失败中吸取经验教训。

14.宽容他人——教你如何避免因种族和宗教偏见所产生的灾祸性后果,对千百万个纠缠于这些愚蠢的争辩中的人来说,这将导致失败。他们的思想会受到毒害,心智会受到蒙蔽。本讲是“正确思想”的姊妹篇,因为如果不采取宽容的态度,就无法成为一个正确思想者。“不宽容”等于合上知识的书本,在封面写上:“够了,我全都学

会了。”不宽容使得那些本来可以做朋友的人变成敌人。它会破坏良机,使你脑中充满怀疑、不信任和偏见。

15. 己所不欲,勿施于人——这是做人的“黄金准则”。本讲将教你如何使用人类行为的伟大准则,经由它,你可轻易地获得他人的合作和帮助。不懂得实施这一准则,是数百万人失败的主要原因,并使这些人终生陷于悲伤、贫穷和匮乏之中。不过,本讲和宗教没有任何关系,和教派也没有关联,《成功法则》一书中的其他部分也是如此。

当你在15~30周内熟习了这15项法则,融合每讲的内容并加以运用之后,你将会拥有足够的个人力量,保证你能达成你的首要目标。

这15项法则的目标,是为了发展或帮助你组织现有的知识,以及将来你会获得的知识,这样你就可以把这些知识转化为力量。

在阅读《成功法则》时,你身边应该放本笔记簿,因为当你阅读时,一些念头和思想会“闪现”在你的脑海中,你可以把这些灵感记录下来,将来配合这些法则使用,必可获得成功。

你也应该把这些法则教给你最感兴趣的人。做到“教学相长”,你教的愈多,学的也愈多,这已是一项大家所熟知的事实。若是家中有年轻的子女,应该让他们把这“15项成功法则”牢记在心,然后教诲他们,这将会改变他们的整个人生方向。做丈夫的应该鼓励妻子一起研究本书的内容,在你读完这章简介之后,你就可以知道这样做的好处了。

获得宇宙的力量

“力量”是人类努力争取的三项基本目标之一。力量有两种:一种是经由自然物理法则的协调而发展出来的,另一种是靠把知识进行组织和分类而发展出来的。从有组织的知识发展出来的力量最重

要,因为它交给人类一种工具,利用这种工具可以达到成功的境界。

本书的目的在于指出一条途径,使读者遵循这些方向,搜集有用的事实和资料,并把这些事实编织成他的知识网。

搜集知识有两种主要的方法:一是研究、分析和搜集其他人已组织好的事实,另一项就是自行搜集、组织和分析事实,这种知识一般称之为“个人经验”。本讲主要讨论如何研究他人所收集的数据和资料的方法。

所谓“文明”的进步状况,是对人类累积的知识的衡量。这种知识有两种——精神方面的知识以及物质方面的知识。在人类各种知识之中,有一项是人类已经发现并列出了 100 多种自然元素,宇宙中的一切物质都是由这些元素组成的。

人类经由研究、分析和精确计算,已经发现了宇宙物质的庞大,例如,行星、恒星及其他星体等,其中有些星体的体积比人类所居住的地球要大千万倍。

另一方面,人类也已发现物质形式的“微小”,例如,物质可以分解成分子、原子,最后则是电子——最小的微粒。电子是看不见的,它只是一个由正、负极组成的能量中心。电子是一切自然物质的起源。要想了解知识搜集、组织及分类过程的细节和动向,学生们必须从最小、最简单的物质微粒着手,因为这是最基本的物质,大自然利用这些基本的微粒,建造了宇宙物质部分的整个架构。

分子由原子组成,原子是看不见的微小颗粒,不断以光速旋转,其原理和地球绕着太阳旋转一样。

原子是由电子组成的。前面提到,电子是空无一物的,只是两种形式的力量的组合。电子是一个整体,同属一个种类、一个形式、一个性质;因此在一粒砂和一滴水之中,包含了整个宇宙运转的原则。

多么神奇,多么伟大。以后当你用餐时,也许才会对原子这一发现的伟大之处有些概念。你将会记得,你所吃的每一样食物,用来盛放食物的盘子、餐具及餐桌本身,分析到最后,都只不过是一群“电子”而已。

在物质世界中,不管你所看的是天空中最大的一颗星星,还是地

球上最小的一粒砂子,那些东西实际上只是分子、原子和电子的合
成,这三种粒子以极快的速度环绕旋转。

每一种物质的粒子,都处于持续不断的高速运转中。在肉眼看来,几乎所有的物质都是静止的,但事实上,并没有任何事物是静止的,没有所谓的“固定”物质。即使是最坚硬的钢铁,也只是由一些运转的分子、原子和电子组合而成。另外,钢铁中的电子,其性质、运转以及速度与金、银、铜或合金中的电子完全相同。

100多种元素外表并不相同,实质也不相同,因为它们中原子的组合方式不同(虽然原子中的电子通常总是相同的,但有些电子是正的,有些是负的,也就是说某些电子带有正电荷,另外一些则带负电荷。)

利用化学方法,可以把物质分裂成原子,而原子本身则是不可改变的。这100多种元素是通过不同组合或改变原子的位置而产生出来的。这种原子位置改变的情形,可以用现代科学术语说明如下:

“把四个电子(两正两负)加入到氢原子中,就可形成锂元素;从锂原子(由三个正电子和三个负电子组成)中除去一个正电子和一个负电子,就可获得一个氦原子(由两个正电子及两个负电子组成)。”

因此可以看出,宇宙中100多种自然元素的差别,只在于它们原子中所含电子数目不同,原子本身的排列不同。

举个例子,一个汞原子含有80个正电(电子),以及80个负电(电子)。如果化学家抽离其中的两个正电子,它立刻变成所谓的“白金”。如果化学家这时候再进一步,又抽出一个负电子,汞原子这时候已失去两个正电子及一个负电子;这也就是说,其整体表现为一个正电荷;由于它在分子中保持了79个正电子,以及79个负电子,它已变成了“黄金”。

研究这种电子变化的公式,一直是各时代炼金术士的梦想,也是现代化学家努力的方向。

每个化学家都知道这项事实:几万种人造物质都是由4种原子形成的,那就是——氢、氧、氮、碳。

“原子中电子数目的不同,会造成品质(化学)上的差别,尽管所

有元素原子的化学性质都很类似。这些原子的数目和排列不同,会造成物质在物理及化学上的不同,也就是说,成分不同。把种类完全相同,但数目不同的原子综合起来,将可产生极不相同的物质。”

“从某种物质的一个分子中去掉一个原子,很可能使某种本来是生活及成长所需的元素变成一种致命的毒药。磷是一种元素,只含有一种原子。但有些磷是黄色的,有的则是红色,因为组成磷分子中的原子排列各不相同,所以才会造成这种不同。”

毫不夸张地说,这也许是一项真理:原子是一种一般性的微粒,大自然以它造出了各种物质形式,如一粒沙子或是太空中的最大行星。原子是大自然的“砖块”,大自然利用它造出了橡树、松树、一块沙岩或是花岗岩,一只小老鼠或一头大象。

一些最伟大的思想家认为,我们所居住的地球,以及地球上的所有物质,最初只是两个彼此互相吸引的原子,在太空飞行的几亿年当中不断地吸引及聚集其他原子,一步一步地,最后形成我们目前所居住的地球。他们指出,这可以解释地球为什么拥有多种不同的地层,例如,煤炭层、铁矿层、金矿、银矿及铜矿等。

他们又说,当地球在太空中运行时,会接触到各种原子群,依据引力法则,它会立即把它们吸引过来。地表的构成可以支持这一理论,尽管可能找不到充分的证据。

这些用以分析最小物质颗粒的事实,可以被视为一个起点,我们可以从这一起点来确定如何发展和运用“力量”的法则。

我们注意到,所有的物质都处在一种不断振动和运动的状态中。分子由叫做原子的快速移动的粒子所组成,而原子则由叫电子的快速移动的粒子所组成。“物质的振动流体”是指在物质的每一微粒中,都有看不见的“流体”或力量,促使原子以惊人的速度彼此环绕运行。

这种“流体”是一种能量形式,但从未被分析过。到目前为止,它仍然令整个科学界困惑不已。许多科学家相信,它和我们称之为电的是同一种能源,其他科学家则称之为“振动波”。某些研究人员相信,这股“力量”(你怎么称呼它都可以)所移动的速度,可以决定宇宙

自然物体外在的性质。

这种“流体能量”所造成的振动速度,就是我们所熟知的“声音”。人类耳朵所能听到的声音,每秒振动 32000 ~ 38000 次。

如果每秒振动的次数超过这些,那么声音立即自行变化成热量。热量的振动起点约为每秒 150 万次。

如果振动频率继续增加,就会形成“光”。每秒 300 万次的振动就会形成蓝紫色的光。超过这个振动频率,就产生紫外线(肉眼无法看见)以及其他看不见的辐射光。

要是频率再增加——目前尚没有人知道究竟有多高——振动就会形成一种力量,人们能利用这种力量进行“思考”。

我相信这种振动“流体”,并且认为所有形式的能量都是从这个“流体”发展出来的。声音的“流体”部分和光的“流体”部分完全一样。事实上,光和声音的区别只在于振动频率的不同。同样,思想“流体”部分和声音、热以及光的“流体”部分完全相同,唯一不同的是每秒的振动次数。

正如地球和其他星球——太阳或星星——其组成的物质只有一种:电子;因此也只有一种“流体”能的形式,这种流体使一切物质一直处在一种快速移动的持续状态中。

宇宙中太阳、月亮、星星和其他星球之间的广大空间里充满了一种称之为“以太”的能量。我认为,使所有物体质粒不断活动的“流体”能量,和充斥在整个宇宙空间、被称之为“以太”的宇宙“流体”是完全一样的。在地球表面——有人估计大约为 50 哩——存在着所谓的大气层,这是一种气体形式的物质,由氧气和氮气组成。空气是声音振动的一种导体,却不能传导光和较高的振动频率,而后这两种系由以太所传送。从声音到思想,所有的振动都可由以太传送。

空气是地球特有的物质,其主要目的在于供给所有动植物以氧气和氮气,如果没有了氧气或氮气,地球上的生物就无法生存下去。氮气是植物所需要的主要成分之一,而氧气则是动物赖以生存的主要气体。接近高山山顶之处,空气变得很稀薄,因为它所含的氮气很少,因此植物无法在高山顶上生存。