

四川科学技术出版社



人人成功 人人幸福

人人都能发财

人 人 都 能 发 财

俊 竹 编译

四川科学技术出版社

1992年·成都

(川)新登字 004 号

责任编辑:张开恕 谷韦

封面设计:戈 贝

技术设计:周红军

责任校对:弓 禾

人人都能发财

俊竹 编译

四川科学技术出版社出版发行

(成都盐道街三号)

安岳印刷厂印刷

开本 787×1092 1/32 印张:9.625

字数 200 千

1992年3月第一版 1992年3月第一次印刷 印数 1—8880 册

ISBN 7—5364—2173 —7/Z·45

定 价:4.80 元

前　　言

人生有时不免会遭遇到这样那样的困难、麻烦、挫折、不幸。例如：受伤生病、上当受骗、高考落榜、事业受挫、竞争失利、恋受失意等，遇到这类逆境，有的人能迎难而上，在失败的基础上创造出更大的成功，有的人心灰意懒，意志消沉，一蹶不振，甚至走上绝路。

成功学着重探讨品德培养、人际关系、心理问题、人生价值、致富问题，特别着重研究怎样克服困难，取得成功。本书充满了尝试和测验的规则，以及许多个人成功的事例。当你阅读本书的时候，你要把作者当作你个人的朋友，好象作者是单独为你个人写作本书的。把那些对你有意义的句子、语录和词汇做上记号。记住自我激励语句，你也能够把你自己的创造性的思考、艺术才能、知识、个性和体力转化为成功、财富、健康和幸福。本书更告知你应如何激励你自己去努力奋斗。

请你在本书中寻找你可以应用的知识。当你找到了这种知识时，就要注意，要行动起来，要把你的信念灌注到你的愿望的渠道中。在你进行思考和计划的期间，要努力回答本书末了所提出的每一个问题。

我们生活在一个奇异和发展迅速的世界上，每天都有一个新的预言者起来宣讲他所获得的幸福和成功。他们飞快

地出现了，也将飞快地消失，而当浓雾升起时，这本书的真理仍将改变成千上万未出生者的生活。

你真想把你的生活改变得更好吗？

如果是真的，那么本书就可能是你所碰到的最好的书之一。阅读它，学习它，再阅读它，然后开始行动，那么一些令人吃惊的事情即将出现于你的面前。

愿普天下的人们人人都能发财、人人都能成功、人人都能幸福！

——译 者

目 录

第一部分 成功之路的起点

A. 会见最重要的活人	(1)
●“我们是贫穷的,但不是由于上帝”	(1)
●寻找灯光.....	(3)
●让我们探索他成功的秘诀.....	(4)
●每种逆境都含有等量或更大利益的种子.....	(5)
●一位真正的伟人.....	(7)
●消极心理态度的力量怎样进行排斥.....	(8)
●他发展了“励志的不满”.....	(9)
●不要让你的心理态度使你成为一个失败者	(13)
●会见最重要的活人	(14)
B. 你能改变你的世界	(18)
●17条成功原则	(18)
●世界给了你不公平的待遇吗?	(20)
●从一个孩子身上学到的教训	(21)
●你生来就是一名冠军	(22)
●一个受惊吓的孩子怎样发展了积极的心理态 度	(24)
●把你自己的看作一个成功的形象	(26)

● 你的照片会对你说些什么?	(26)
● 确定的目的是一切成功的起点	(27)
● 你具有你本身所固有的成功条件	(32)
● 每人都具有许多才能, 可用以解决他的特殊问题	(32)
● 积极的心理态度能吸引财富	(33)
● 帮助你改变你的世界的公式	(34)
C. 清除你思想上的蛛网	(38)
● 我们不能只凭推理就采取行动	(39)
● 你仅仅在看别人眼中的瑕疵吗?	(40)
● 他恢复了家庭的幸福	(42)
● 一个词能引起一场争论	(43)
● 蛙腿的故事使他学到了逻辑	(44)
● 需要加积极的心理态度能激励你取得成功	(46)
● 需要、消极的心理态度和犯罪	(47)
● 他是一个 10 多岁的“问题儿童”	(49)
● 惰性的结果是愚昧无知	(50)
D. 你敢于探索你的心理力量吗?	(54)
● 毕尔的新发现	(55)
● 我各方面的情况都在日益好转!	(57)
● 当死亡的大门即将打开时	(59)
● 隐藏的说服者	(61)
● 多利亚轮和威尔琴轮为什么沉没了呢?	(62)
● 浅学误事	(64)
● 威斯丁豪斯投资于超感交际	(66)

E. 要探索更多的东西 (69)

- 你要学习更多的东西和取得专业技能,这是很容易做到的 (69)
- 为什么最高法院把电话的发明权判给了贝尔? (70)
- “沉默的长辈”鼓励他成功 (71)
- 向创造性的思想家学习创造性的思考! (73)
- “坐思意念”使他有了创造性的思想 (74)
- 你要象哥伦布那样不以失败为耻! (76)
- 要探索更多的东西! 你如何应用这个原则? ... (77)

第二部分 夺取成功的五颗 心理炸弹

F. 你碰到了一个难题,那很好! (82)

- 你该怎样用积极的心理态度去对付难题呢? ... (83)
- 他在莱文沃斯监狱用积极的心理态度迎接变化对他的挑战 (84)
- 当别人失败了时,你只须一个想法,紧跟以一个行动,就可走向成功 (87)
- 了解经济循环和趋势,创造财富或者达到你的目的 (90)
- 他预期到向下的循环而准备向上攀登 (90)
- 他们用新的生活、新的血液、新的想法、新的活动来对付挑战 (91)

G. 学会观察 (94)

● 乔治的故事	(94)
● 观察也是学习的过程	(97)
● 他们观察和承认他们所看到的东西	(99)
● 观察别人的能力、智慧和观点	(101)
● 向自己提问题	(104)
● 他能采纳忠言，因而成为了巨富	(104)
H. 建功立业的秘诀	(110)
● 自我发动对一个战俘的意义	(112)
● 可能被浪费了的一天	(113)
● 你害怕自己最好的想法吗？	(115)
● 你准备把你的收入增加一倍吗？	(117)
● 你能把事业和娱乐结合起来	(118)
I. 怎样激励自己	(122)
● 激励自己和激励别人的关联	(122)
● 用神妙的成分激励自己和别人	(123)
● 鼓励人的十种基本动机	(124)
● 消极的情绪好吗？	(125)
● 你怎样控制情绪和感情呢？	(126)
● 只要应用成功公式，你总会取得成功！	(127)
● 一个行动公式	(131)
● 要找到适合于你的工作	(132)
● 七人得救	(133)
J. 怎样激励别人	(137)
● 一位继母是怎样激励她的孩子的	(137)
● 书信可以把生活改变得更好	(139)

●激励大学生写回信的一种方式	(140)
●用种种方法进行激励	(141)
●如果你知道什么能激励一个人,你就能激励他	(144)
●怎样激励别人	(146)
●用富兰克林的方法去取得成果!	(148)
●怎样具体执行这个方案?	(149)
●立即行动!	(151)

第三部分 打开你财富城 宝的钥匙

K. 有致富捷径吗?	(154)
●用积极的心理态度思考致富!	(155)
L. 要吸引而不要排斥财富	(157)
●在医院的病床上——思考!	(157)
●如何树立你的目标	(160)
●迈出第一步	(161)
●消极的心理态度将排斥财富	(161)
●靠有限的薪金也能得到财富	(163)
●“我梦寐以求的房子”	(165)
M. 你如果手头拮据,就请用他人的资金!	(169)
●宝贵的忠告	(170)
●借用他人的资金来投资	(171)
●银行家是你的朋友	(171)

● 一项计划和借用他人资金带来的利益.....	(173)
● 斯通怎样用卖方自己的钱买了价值 160 万美元的公司?	(175)
● 警告——借用他人资金要注意周期.....	(179)
● 失去的数字.....	(181)
N. 怎样找到工作中令你满意之处?	(186)
● 要找到你的工作中令你满意之处.....	(186)
● 阿赛姆的故事.....	(187)
● “我觉得健康! 我觉得愉快! 我觉得大有作为!”	(189)
● 心理态度可以造成差别.....	(190)
● 确定的目标使她热情洋溢.....	(191)
● 应用踏脚石的理论.....	(193)
● 激励斗志,永不满足	(194)
● 这值得做吗?	(196)
● 你是“圆凿”中的“方枘”吗?	(198)
O. 你的崇高信念	(200)
● 无论你是谁,你都能怀有崇高的信念	(201)
● 你要成为伟大事业的一部分.....	(202)
● 思想的种子长成了一种崇高的信念——马登的故事.....	(204)
● 尽管障碍重重,崇高的理想终将得胜!	(207)
● 金钱好吗?	(208)
● 一种简单的哲理发展成一种崇高的信念.....	(209)
● 除去我和我的兄弟,他们都在狱中	(210)

●如果 (211)

第四部分 准备取得成功

P. 如何提高你的能量水平 (214)

●体育运动如何提高能量水平? (214)

●现在是给你的“电池”再充电的时候吗? (217)

●怎样知道何时你的电池需要充电? (218)

●积极的心理态度要求良好的能量水平 (218)

●维生素为健康的身体和心理所必需 (219)

Q. 你能健康长寿 (224)

●积极的心理态度怎样帮助你 (225)

●“我不能活下去了!”死神立即夺去了她的生命
..... (225)

●把书刊当作催化剂 (226)

●金钱能买到生理和心理健康、长寿以及同胞
对你的尊敬吗? (227)

●无知的代价就是犯罪、疾病和死亡! (228)

●过度饮酒会发生什么情况? (229)

●总会有治疗方法的! (230)

●不要猜疑你的健康! (230)

●总会有一种疗法——去找到它! (232)

●不要驱车为自己送葬 (233)

●安全第一并结合积极的心理态度可拯救生命
..... (233)

●当悲剧袭来的时候 (234)

●把什么东西放在首位?	(235)
R. 你能吸引幸福吗?	(238)
●幸福或不幸可以由你选择.....	(238)
●不利条件不一定是通向幸福的障碍.....	(239)
●望我奋战的查理.....	(241)
●家庭是幸福的摇蓝.....	(242)
●当父母不了解自己孩子的时候.....	(243)
●家庭幸福需要家庭成员之间相互了解.....	(245)
●通过语言的交际进行吸引和排斥.....	(247)
●书信能带来幸福.....	(248)
●满足.....	(249)
S. 祛除内疚情绪	(252)
●内疚情绪的作用.....	(252)
●内疚情绪能教育你顾及他人.....	(253)
●采取行动,祛除内疚情绪	(255)
●推荐一个祛除内疚情绪的公式.....	(257)
●品德教育	(258)
●当一种德行与另一种德行相冲突时.....	(259)

第五部分 请行动起来

●忽视.....	(263)
T. 现在是测定你自己的成功商数的时候了	(264)
●测定成功商数的意义.....	(264)
●我们的建议.....	(265)

●成功商数分析表	(265)
●“成功商数分析”评分标准	(270)
●反复阅读本书,不断刷新你的成功商数	(270)
U. 唤醒你心中酣睡的巨人	(273)
●你想获得什么?	(274)
●你处在漫长的征途上	(274)
●现在本书将和你一起在你的征途上走向成功	(275)
V. 本书自有惊人的力量	(277)
●用书藉进行激励	(277)
●怎样读书	(279)

第一部分 成功之路的起点

A. 会见最重要的活人

你要会见最重要的活人！

在本书的某个地方你将要突然而惊愕地会见这位活人，并且震惊地认识到这位活人能改变你的整个生活。当你真正地会见了他时，你就会发现他的奥秘。你将发现他随身带着一个看不见的法宝，这个法宝的一边装饰着七个字：积极的心理态度；另一边也装饰着七个字：消极的心理态度。

这个看不见的法宝有两种令人吃惊的力量，它有获得财富、成功、幸福和健康的力量，也有排斥这些东西，或剥夺一切使你的生活有意义的东西的力量。这两种力量中的第一种，积极的心理态度，可以使人攀登到顶峰，并且逗留在那里。第二种力量则可使人在他们整个人生中都处在底层。当另一些人已经到达了顶峰的时候，正是消极的心理态度把他们从顶峰拖下来的。

也许福勒的故事可以说明这个法宝是如何起作用的。

● “我们是贫穷的，但不是由于上帝”

福勒是美国路易斯安那州一个黑人佃农七个孩子中的一个。他在5岁时开始劳动，9岁之前就以赶骡子为生。这并不

是什么特殊的事，大多数佃农的孩子都是很早就参加劳动的。这些家庭认为他们的贫穷是命运的安排，因此，他们并不要求改善生活。

小福勒有一点同他的朋友们不同：他有一位不平常的母亲。他的母亲不肯接受这种仅足糊口的生活，她知道，她的贫困的家庭生活在繁荣昌盛的世界中，她认为这个事实一定是什么蹊跷的。过去，她时常同一个儿子谈论她的梦想：

“福勒，我们不应该贫穷，我不愿意听到你说：我们的贫穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你的父亲从来就没有产生过致富的愿望，我们家庭中的任何人都没有产生过出人头地的想法。”

没有人产生过致富的愿望。这个观念在福勒的心灵深处刻下了深深的烙印，以致改变了他整个的一生。他开始想走上致富之路，他总是把他所需要的东西放在心中，而把不需要的东西抛到九霄云外，这样，他的致富的愿望就象火花一样迸发出来。他决定把经商作为生财的一条捷径，最后选定经营肥皂。于是他就挨家挨户出售肥皂达 12 年之久，后来他获悉供应他肥皂的那个公司即将拍卖出售，这个公司的售价是 15 万美元。他在经营肥皂的 12 年中，一点一滴地积蓄了 2.5 万美元，双方达成了协议：他先交 2.5 万美元的保证金，然后在 10 天的限期内付清剩下的 12.5 万美元。协议规定，如果他不能在 10 天内筹齐这笔款子，他就要丧失他所交付的保证金。

福勒在他当肥皂商的 12 年中，获得了许多商人的尊敬和赞赏，现在他去找他们帮忙了。他从私交的朋友那里借了一些款子，也从信贷公司和投资集团那里获得了援助。在第 10 天

的前夜，他筹集了 11.5 万美元，也就是说，还差 1 万美元。

● 寻找灯光

福勒回忆说：“当时我已用尽了我所知道的一切贷款来源。那时已是沉沉深夜，我在幽暗的房间里跪下来祷告：我祈求上帝领我去见一个会及时借给我 1 万美元的人。我自言自语地说：我要驱车走遍第 61 号大街，直到我在一栋商业大楼里看到第一道灯光。”

夜里 11 点钟，福勒驱车沿芝加哥 61 号大街驶去。驶过几个街区后，他看见一所承包商事务所亮着灯光。

他走了进去，在那里，一张写字台旁坐着一个因深夜工作而疲乏不堪的人，福勒有点认识他。福勒意识到自己必须勇敢些。

“你想赚 1 千美元吗？”福勒直截了当地问道。

这句话使得这位承包商吓得向后仰去。“是呀，当然罗！”他答道。

“那么，给我开一张 1 万美元的支票，当我奉还这笔借款时，我将另付 1 千美元利息。”福勒对那个人说。他把其他借款给他的人的名单给这位承包商看，并且详细地解释了这次商业冒险的情况。

● 让我们探索他成功的秘诀

那天夜里，福勒在离开这个事务所时，衣袋里已装了一张