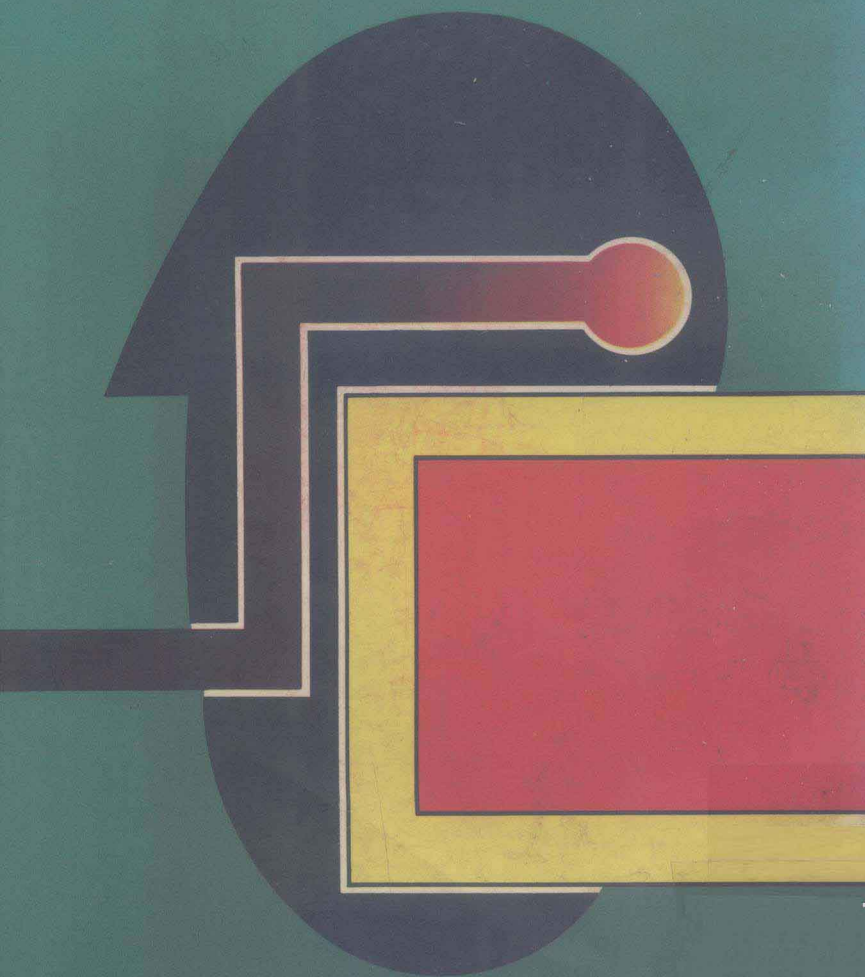


書叢報日濟經

財發筋腦動

譯·聲 茄





經濟日報叢書

動腦筋發財

王三著・茹聲譯

經濟日報叢書

動腦筋發財

著者 Napoleon Hill

譯著 茄

校訂者 諸葛

發行人 王必昌

出版者 經濟日報社

新聞局登記證局版臺報字〇〇二七號

總經理 聯經出版事業公司

臺北市忠孝東路四段五五五號

郵政劃撥帳戶一〇〇五五九號

電話：七〇七四一五一、三

印刷者 中興印刷廠

定價：新臺幣一二〇元

中華民國六十四年二月初版

中華民國七十年四月第五次印行

印翻禁 • 權版有

目錄

作者的話	一
第一章 思想即事物	二
第二章 願望	三〇
第三章 信心	五三
第四章 自我暗示	七六
第五章 專門知識	八五
第六章 想像力	一〇三
第七章 有組織的計劃	一二九
第八章 決心	一六五
第九章 毅力	一八〇

第十章	智囊的力量·····	二〇一
第十一章	性轉變之迷·····	二〇
第十二章	潛意識心智·····	二〇
第十三章	頭腦·····	二〇
第十四章	第六感·····	二〇
第十五章	六個恐懼的魔影·····	二〇

作者的話

在本書每一章中所提到的賺錢秘訣，曾使數以百計的人因它而變得極端富有；我曾花費了漫長的歲月仔細分析過這些受益的人。

約在半世紀前，安德魯·卡內基即曾使我對此秘訣發生興趣，當時我還只不過是一個小孩子。這位慧黠可親的蘇格蘭老人，是在無意中將此秘訣拋進我的心頭的，當時他坐在椅子裏，用閃動着喜悅光芒的眼睛注視着我，看我是否有足夠的智慧了解他對我所說的話的全部意義。

當他看出我懂得他的意思時，他問我是否願意花費二十年或更長時間的準備功夫來將此秘訣帶給世界，帶給那些無此秘訣便可能終生失敗的人們。我說我願意，於是在卡內基先生的合作下，我實踐了我的諾言。

此書所載的秘訣，幾乎經過各種行業中數以千計的人的實際試驗。卡內基認為，這個會使他成為巨富的神奇秘方，應放在沒有時間研究生財之道的人們垂手可得之地；同時他也希望我能借助各界人士的經驗，以試驗和證明此一秘方的正確性。他相信此一秘方應在公立學校與大學中，作為一門功課來傳授；他並且說，如果傳授得法，將會在整個教育制度中掀起一種革命，使在校受教育的時間縮減到一半以上。

在信念一章中，讀者將會讀到關於組織龐大的美國鋼鐵公司令人驚異的組合故事，而使得這一公司誕生的設計者與實現者，却是一位青年人，透過他，卡內基證明了此一秘方，對「凡是準備接受它的人」都有效。查理·施瓦布應用了此一秘訣，使他在金錢與機會兩方面均有巨大的斬獲。粗略的估計，施瓦布應用此一秘方，約值「六百萬美元」。

這些事實——凡是知道卡內基真事的，幾乎都確知這絕不是亂蓋的——給讀者一個明確的概念：凡是讀過這本書的人都將獲益，祇要讀者知道「自己所需要的是什麼」。

此一秘訣已傳授給數以千計的男女。他們正如卡內基所期望地，將此秘訣應用在個人的利益上，有些人因此致富；另有些人則應用此一秘訣成功地創造了美滿的家庭生活。

。有一位牧師在利用此一秘訣之後，使每年的收入增高到七萬五千元之譜。

阿瑟·那希是辛辛那提的一位裁縫，他以其行將破產的生意作實驗品，來試驗這個秘方是否有效。結果生意竟起死回生，並為店主賺進了一筆錢。雖然那希已經去世，唯其生意却仍在繼續發達中，因為他的試驗太獨特，根據報章雜誌給予他的讚揚，這項實驗該值一百萬美元以上。

這個秘訣曾傳授給德克薩斯州達拉斯的史都華·維爾，他決心一試，不惜放棄了他的職業，改習法律，他成功了嗎？他的故事也值得一述。

拉沙爾函授大學的校長柴普林，在讀大學有名無實的時代裏，出任大學的廣告部經理，我即曾見他有效地應用此二秘方，使拉沙爾成為美國大函授學校之一。

我所指的這個秘方，在本書中前後不止提過百次，但總未直接將它點出，因為無意間的發現和消失，似乎更能發生效用，凡是有意接受和正在尋覓這一秘訣的人們，可以隨時的得到它。卡內基之所以悄聲不響地將此秘訣拋授給我，而不將它的名稱告訴我，其原因即在此。

如果讀者準備將此秘訣付諸實行，那麼在本書的每一章中，讀者至少可以對此秘訣

認識一次，我但願自己能這份特權告訴讀者，如何知道一己是否已經準備好了，但是這將剝奪讀者憑自己的方法去發現所將得到的許多益處。

如果你曾經沮喪；如果你拙於克服使你失魂落魄的事；如果你曾經嘗試而失敗了；如果你是被疾病折磨過的殘廢者，那麼我兒子發現與利用卡內基秘方的故事，也許正是你一直在「絕望的沙漠」中所找尋的綠洲。

第一次世界大戰期間，威爾遜總統曾廣泛地使用此項秘訣，並將秘訣傳授給每位作戰的官兵，在他們開赴前線之前，將此秘訣配合在他們所受的訓練中。威爾遜總統告訴我，在籌集戰爭所需要的經費時，這秘訣亦曾是一個強大的原動力。

這個秘訣有一個特殊的現象，即是，凡是得到和使用這個秘訣的人們，他們就會一帆風順的獲得成功。如果讀者不信，只要隨處注意一下利用此一秘訣的人們。檢查他們的經歷，便會深信不疑。

世上絕無不勞而獲的事！

我所提的秘訣，不付出代價是不可能得到的，雖然付出的代價遠低於秘訣的價值，無意尋找秘訣的人，雖付出任何代價，也不可能得到它。這秘訣是不能施捨的，是不能

用金錢購買的，因為這秘訣分成兩部份來到。凡是準備接受秘訣的人已經具備了第一部份。

此秘訣對凡是準備接受它的人都公平相待，受教育不受教育都沒有關係。在我出生前很久，愛迪生得到了這個秘訣，他聰明地利用此秘訣，使他成為世界首屈一指的發明家，雖然他僅受過三個月的學校教育。

這個秘訣傳授給愛迪生的事業夥伴艾德溫·巴納斯，他十分有效地加以利用，雖然他當時每年的收入僅一萬二千美元，但是他積累了一筆龐大的財富，在仍當壯年的時候，便從事業上退休了。讀者會在第一章開始時讀到他的故事。這應可使讀者相信，財富並非遠不可及，讀者希望做什麼樣的人，就能够成為什麼樣的人。凡是有準備和決心得到財富、名譽、光榮和快樂的人，都能够得到這些幸福。

我如何知道這些事？在你讀完本書前應有答案，你也許在第一章中就發現了，或者到最後一頁才能發現。

我履行卡內基先生的要求，以二十年的時間進行這一研究工作，分析了數百位名人，其中許多人承認，他們得卡內基秘訣之助，積累了龐大的財富，其中有：

動腦筋發財

亨利·福特

威廉·里格萊

約翰·華那梅克

詹姆士·奚爾

喬治·派克

E·M·史塔特勒

亨利·杜赫蒂

居魯士·寇蒂斯

喬治·伊斯曼

查理·史懷博

西奧多·羅斯福

約翰·戴維斯

艾爾伯·赫巴德

威伯·賴特

威廉·布利安

大衛·約旦

奧根·亞莫爾

阿瑟·布利斯邦

哈利·威廉斯

佛蘭克·根索洛斯

丹尼爾·維拉德

金·吉勒特

拉夫·維克斯

丹尼爾·賴特

約翰·洛克斐勒

湯瑪斯·愛迪生

佛蘭克·凡德利普

F·W·伍沃斯

作者的話

動脈筋發射

羅伯·杜拉

愛德華·費林

艾德溫·巴納斯

阿瑟·那希

克拉倫斯·達羅

伍德羅·威爾遜

威廉·塔虎脫

路德·布朋克

愛德華·博克

佛蘭克·蒙賽

亞力山大·貝爾

約翰·柏特森

朱利烏斯·羅森華德

史都華·維爾

佛蘭克·克蘭

喬治·亞力山大

J·G·柴普林

任寧斯·蘭道夫

在事業上、經濟上、或其他方面數百位知名的美國人中，前列的姓名僅是一小部份，他們證明了凡是了解和應用卡內基秘訣的人，在一生中都能達於崇高地位。我從來沒聽說過，利用此秘訣，而在他所選擇的職業中無可觀成就的人。我也從來沒聽說過，那些出人頭地或積累鉅大財富的人，會不知此秘訣。從這兩個事實我所得的結論是，這個秘訣比通常稱之為「教育」所得到的任何東西更為重要，這秘訣是在做自我決定時所不可或缺的一種知識中的一部份。

那麼教育是什麼？這已有十分詳細的答覆。讀者在閱讀時，我所指的秘訣會在某處從紙上躍出，大膽地站在你的面前，如果你是準備好接受的話，當它出現時，你準會認得它。無論你在第一章或最後一章看出跡象，當秘訣自行出現時，暫停片刻，輟飲杯中酒，因為這時刻將是你畢生最重要的轉捩點。

在你披讀本書時，還請記住，本書所討論的是事實而非虛構，其目的在傳達一個偉大而普遍的真理，凡是有準備者，將能藉此真理，就會知道應該做些「什麼」和「如何」去做。他們在一開始去做時，亦將得到所需的激勵。

關於準備工作，最後再進一言。在你開始閱讀第一章前，我願提出一個簡單的暗示，這暗示也許會提供你一個線索，從而或可認出卡內基的秘訣。這個暗示是：「所有成就，所有賺來的財富，都是以一個觀念為開端。」如果你準備接受秘訣，則你已擁有秘訣的一半，所以在另一半出現在你心頭的那一霎那，你會立刻認出來。

拿破崙·塞爾

第一章 思想即事物

「思想」使一個人走上與愛迪生合作之路

「思想即事物」，這話一點也不假，當思想與目標、毅力、及將思想轉化為財富或其他物質目標的熾烈願望結合在一起時，思想更是強有力的事物。

若干年前，艾德溫·巴納斯發現，人們只要去思想就可致富，是千真萬確的事。他的發現並非一夕之間所產生的。它是漸漸來到，最初是一種熾烈的願望：他要做偉大的愛迪生的事業合夥人。

巴納斯的願望的主要特徵之一，就是「明確」，他希望和愛迪生「共同」工作，而不是「爲他」工作。在仔細觀察他如何將願望轉化為事實的描述之後，讀者對致富的原則，當會有更進一步的理解。

當這個願望，或者說是思想的衝動，首次在巴納斯的心頭閃過時，他是無力採取行動的，因為有兩大困難擋在他的前面：他不認識愛迪生；他也沒有足夠的錢買火車票到紐澤西州的奧倫治去。

這些困難足可使大多數人沮喪，致而放棄實現願望的嘗試。但是他的這個願望却不尋常！

發明家與游民

他逕自在愛迪生的實驗室中出現，說明他是來和愛迪生合夥做生意的。若干年後，愛迪生談起他跟巴納斯初次會晤的情形時說：「他站在我的面前，外表像一個十足的無業游民。但是他臉上的表情所給人的印象是，他決心要得到他所追求的東西。從多年和人相處的經驗中，我習知，當一個人真正急於獲得某樣東西時，爲了得到它，他願意將他的整個前途孤注一擲，這種人必然會成功。我給了他所要求的機會，因爲我看他已下定決心，不成功決不肯罷休。以後的事實證明我的看法非常正確。」

這位年輕人所以能在愛迪生的辦公室裏獲得了事業的開端，決不可能是因爲他外表的關係，因爲他的外表對他是絕對不利的。主要的是因爲他的「思想」。