



Napoleon Hill

思考致富 典藏版

[美] 拿破仑·希尔◎著 曹爱菊◎译

全球销量超过7000万册

八十载经典传承 划时代励志巨作

罗斯福、爱迪生、福特、洛克菲勒等

人的成功秘诀



中信出版集团 · CHINA CITIC PRESS

THINK
AND GROW
RICH



思考致富

Napoleon Hill

典藏
版

[美] 拿破仑·希尔◎著 曹爱菊◎译

图书在版编目 (CIP) 数据

思考致富 (典藏版) / (美) 希尔著; 曹爱菊译. —5版. —北京: 中信出版社, 2015.5

书名原文: Think and Grow Rich

ISBN 978-7-5086-5088-3

I. 思… II. ① 希… ② 曹… III. 成功心理—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第061604号

思考致富 (典藏版)

著 者: [美] 拿破仑·希尔

译 者: 曹爱菊

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者: 北京画中画印刷有限公司

开 本: 880mm×1230mm 1/32

印 张: 7

字 数: 192千字

版 次: 2015年5月第5版

印 次: 2015年5月第1次印刷

广告经营许可证: 京朝工商广字第8087号

书 号: ISBN 978-7-5086-5088-3/B·1631

定 价: 28.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84849555 服务传真: 010-84849000

投稿邮箱: author@citicpub.com

THINK AND GROW RICH

前言

本书的每一章都提到了致富的秘诀。经过多年的分析，我发现这条秘诀已经使数百人获得了惊人的财富。

50多年前，安德鲁·卡内基引起了我对这个秘诀的注意。当我还是个孩子的时候，这位精明可爱的苏格兰老人悄悄地把这个秘诀植入了我的脑海。当时他靠在椅背上，用温和的目光认真地打量着我，看我能否领会他话语中的全部含义。

他看出我明白了他的意思，便问我是否愿意用20年甚至更长的时间，把这个秘诀传授给世人，让他们成功地度过一生。我说我愿意。之后，在卡内基先生的帮助下，我一直信守着自己的承诺。

本书中的秘诀接受了成千上万人的实践检验，实践对象几乎遍布各行各业。卡内基先生认为，那些无暇研究如何致富的人，也应该了解这个给他带来巨大财富的神奇秘诀。他希望我通过更多人的实践，检验并证明这个秘诀的可靠性。他认为，所有大学都应该讲授这个秘诀。他表示，如果讲授得法，它将给美国的教育制度带来一场革命，使学校的教育时间缩短一半以上。

在“信心”这一章中，你会读到一个令人惊讶的故事：庞大

的美国钢铁公司的创建构想和实施竟然出自一个年轻人之手，而他正是卡内基先生秘诀的实践者之一。这个故事证明，卡内基先生的秘诀适用于任何准备接受它的人。这个秘诀的简单运用给查尔斯·施瓦布先生带来了巨大的财富和机会。粗略地估算，这个秘诀的应用创造了6亿美元的价值。

这些事实——认识卡内基先生的人几乎都知道这些事实——会明确告诉你这本书对你意味着什么，前提是，你要知道自己想要的是是什么。

基于卡内基先生的设想，这个秘诀已被传授给数千人，并且使他们获得了个人利益。通过运用这个秘诀，有的人发了财，有的人拥有了和谐的家庭生活。一位牧师更是因充分运用了这个秘诀，获得了高达7.5万美元的年收入。

辛辛那提市的一位裁缝阿瑟·纳什，曾用他几近破产的生意作为验证这个秘诀的“小白鼠”，结果该秘诀不但使生意起死回生，还为业主带来了大笔财富。今天，虽然纳什先生早已不在人世，但他的生意依然蓬勃兴隆。这个实验非同寻常，各大媒体也给予了它极高的赞誉，相当于为其做了价值超过百万美元的广告。

得克萨斯州达拉斯市的斯图亚特·奥斯汀·威尔得知了这个秘诀，他对此非常认同，竟然为此放弃了原来的专业，改学法律。他成功了吗？本书也讲述了他的故事。

我曾经在拉萨尔函授大学（LaSalle Extension University）做广告部经理，那时这所大学还名不见经传。我有幸见证了J·G·卓别林校长成功地运用这个秘诀，从而使拉萨尔函授大学跻身美国优秀函授大学之列。

我所说的秘诀在本书中会被提到上百次。但我还未直接提及它的名称，因为只有将它呈现出来时，那些准备接受它并且正在寻觅它的人才能俯拾即得，为自己所用。正因为如此，当时卡内基先生不动声色地把这个秘诀传授给我，却没有说出其具体名称。

如果你准备让这个秘诀为你所用，那么你在每一章都会找到它。如果你想知道这个秘诀是什么，我很乐意告诉你，但这样会剥夺你用自己的方式去发现的乐趣。

如果你曾经灰心丧气，如果你有无法克服的思想障碍，如果你的努力换来的是失败，如果你正在忍受病痛的困扰，那么我儿子对卡内基秘诀的理解和运用，会让你发现你苦苦寻找的希望绿洲。

这个秘诀在“一战”中曾被伍德罗·威尔逊广泛应用。他将这个秘诀精心地隐藏在训练中，让每一个参战士兵在上前线前都接受了它的指导。威尔逊总统告诉我，在募集战争经费时，这个秘诀发挥了巨大的作用。

这个秘诀的特别之处在于，那些掌握它并使用它的人从此一路走向成功。如果你还有所怀疑，可以研究那些我提到的用过此秘诀的人，这些例子都能验证这条真理。你可以亲自查询他们的记录，然后就会心悦诚服。

当然，世上没有免费的午餐！

如果不付出相应的代价，就无法得到我所说的秘诀，但是这个代价绝对物超所值。无意寻找它的人，付出的代价再大，也得不到它。它无法靠馈赠得来，也非金钱所能买到，因为它包含了两个部分——那些准备接受它的人已经拥有了其中的一个部分。

这个秘诀对那些准备接受它的人来说，效力均等，受教育程度与此无关。在我出生前很久，这个秘诀就已经为托马斯·爱迪生所用了。虽然只受过三个月的学校教育，但他巧妙地应用了这个秘诀，成为著名的发明家。

爱迪生的事业伙伴埃德温·巴恩斯也得到了这个秘诀。当时他的年收入只有1.2万美元，但成功运用此秘诀后，他赚得了大笔财富，并在壮年之际就功成身退。本书第1章就讲述了他的故事。它会告诉你，财富并非遥不可及，你可以梦想成真。只要你愿意而且有决心，那么金钱、名誉、地位和幸福，你都能得到。

我是怎么知道这些的呢？读完本书前，你就会知道答案。对你来说，答案可能在第1章，也可能在结尾。

应卡内基先生的要求，我做了20年研究，分析了数百位知名人士的成功经验。他们中的很多人都承认，在卡内基秘诀的指导下，他们积累了巨大财富。这些人包括：

亨利·福特（Henry Ford）

哈里斯·F·威廉斯（Harris F. Williams）

小威廉·里格利（William Wrigley Jr.）

弗兰克·冈萨拉斯博士（Dr. Frank Gunsaulus）

约翰·沃纳梅克（John Wanamaker）

丹尼尔·威拉德（Daniel Willard）

詹姆斯·J·希尔（James J. Hill）

金·吉列（King Gillette）

乔治·S·派克（George S. Parker）

拉尔夫·A·威克斯（Ralph A. Weeks）

E·M·斯塔特勒（E. M. Statler）

丹尼尔·T·莱特法官 (Judge Daniel T. Wright)
亨利·L·多尔蒂 (Henry L. Doherty)
约翰·D·洛克菲勒 (John D. Rockefeller)
赛勒斯·H·K·柯蒂斯 (Cyrus H. K. Curtis)
托马斯·A·爱迪生 (Thomas A. Edison)
乔治·伊斯特曼 (George Eastman)
弗兰克·A·范德利普 (Frank A. Vanderlip)
查尔斯·M·施瓦布 (Charles M. Schwab)
F·W·伍尔沃斯 (F. W. Woolworth)
西奥多·罗斯福 (Theodore Roosevelt)
罗伯特·A·多拉尔上校 (Col. Robert A. Dollar)
约翰·W·戴维斯 (John W. Davis)
爱德华·A·法林 (Edward A. Filene)
艾伯特·哈伯德 (Elbert Hubbard)
阿瑟·纳什 (Arthur Nash)
威尔伯·赖特 (Wilbur Wright)
克拉伦斯·达罗 (Clarence Darrow)
威廉·詹宁斯·布莱恩 (William Jennings Bryan)
戴维·斯塔·乔丹博士 (Dr. David Starr Jordan)
威廉·霍华德·塔夫特 (William Howard Taft)
斯图亚特·奥斯汀·威尔 (Stuart Austin Wier)
J·奥杰恩·阿穆尔 (J. Odgen Armour)
伍德罗·威尔逊 (Woodrow Wilson)
朱利叶斯·罗森沃尔德 (Julius Rosenwald)
阿瑟·布里斯班 (Arthur Brisbane)

卢瑟·伯班克 (Luther Burbank)

弗兰克·克兰博士 (Dr. Frank Crane)

爱德华·W·博克 (Edward W. Bok)

弗兰克·A·芒西 (Frank A. Munsey)

乔治·M·亚历山大 (George M. Alexander)

埃尔伯特·H·加里 (Elbert H. Gary)

J·G·卓别林 (J. G. Chapline)

约翰·佩特森 (John H. Patterson)

参议员詹宁斯·伦道夫 (U.S. Sen. Jennings Randolph)

亚历山大·格雷厄姆·贝尔博士 (Dr. Alexander Graham Bell)

埃德温·C·巴恩斯 (Edwin C. Barnes)

这些名字只是数百位美国知名人士中的一小部分。无论他们在个人财富上还是在其他方面取得的成就都证明，对卡内基秘诀的理解和运用帮助他们到达了生活的巅峰。我从未听说过有人受到这个秘诀的点拨并运用了这个秘诀，却未能在自己选定的行业里取得任何令人瞩目的成就；我也从未见过什么人不运用这个秘诀就能出人头地，或累积到什么财富。从以上两个事实可以得出结论：作为想成就大事的人必须掌握的知识，这个秘诀将胜过人们通常所说的“教育”。

那么，什么是教育呢？本书做出了详细解答。

如果你已经做好准备，那么我所说的这则秘诀就会跃然纸上，映入你的脑海！那时，你就会真正地认识它。无论是在哪一章，只要它出现在你的眼前，你就应停下来，因为这一时刻是你人生中的重大转折点。

阅读的时候，你还要记住，本书所说的都是事实，而非虚

构，其目的是为那些准备接受它的人提供一条放诸四海而皆准的真理，让他们知道该做什么、如何去做。你还会从书中得到激励，从而开始自己的行动。

在你开始读第1章之前，我想提一个小小的建议，作为你寻找卡内基秘诀的线索。我的建议是：所有的成就、所有的财富，都有其意念的源泉！如果你准备去寻找它，那么你已经拥有了这个秘诀的一半。因此，另一半一旦出现在你的面前，你就会立即认出它来。

THINK AND GROW RICH

目 录

前 言 / V

- 第 1 章 心想才能事成 / 1
- 第 2 章 欲望 / 15
- 第 3 章 信心 / 31
- 第 4 章 自我暗示 / 49
- 第 5 章 专业知识 / 57
- 第 6 章 想象力 / 71
- 第 7 章 精心策划 / 83
- 第 8 章 决心 / 109
- 第 9 章 毅力 / 121
- 第 10 章 智囊团的力量 / 135
- 第 11 章 性欲转换的奥秘 / 141
- 第 12 章 潜意识 / 161
- 第 13 章 大脑 / 167
- 第 14 章 第六感 / 173
- 第 15 章 6 种恐惧 / 181

THINK AND GROW RICH

第1章 心想才能事成

靠“意念”成为爱迪生事业伙伴的人

心想才能事成，这是千真万确的。当这种意念与特定的目的、毅力、获得财富或其他物质目标的强烈欲望融为一体时，它的力量是无比强大的。

多年以前，埃德温·巴恩斯发现，思考致富是一条不容置疑的真理。他的发现并非凭空产生，而是源自他想成为伟大发明家爱迪生的事业伙伴的强烈欲望，然后逐渐得来。

巴恩斯的欲望有一个主要特征，就是坚定不移。他想和爱迪生共事，而不是为他工作。如果仔细观察他将欲望变成现实的过程，你会更好地理解他的致富原则。

当这种欲望或者思想冲动第一次出现在他的脑海中时，他还不具备实现这个欲望的条件。摆在他面前的是两大难题：不认识爱迪生，也没有足够的钱乘火车去新泽西州的奥兰治。

这些困难足以让很多人退却，从而放弃这种奢望，但是巴恩斯的欲望却非同寻常！

发明家与“流浪汉”

之后，他来到爱迪生的实验室，宣称要与这位发明家共事。多年以后，谈到与巴恩斯的第一次见面时，爱迪生说：

他站在我面前，和一个普通的流浪汉没有什么两

样，但是他的脸上透出一种神情，让人觉得他有一种追求目标的执着。从多年与人交往的经验中我知道，如果一个人真想得到一件东西，愿意用整个未来作为赌注，那么他一定会得到。我给了他这个机会，因为我看他已经下定决心，不达目的绝不放弃。事后证明果然如此。

他能在爱迪生的办公室开始自己的事业，并不是靠一个年轻人的莽撞，因为那恰恰是他的弱势。起关键作用的，是他的意念。

第一次见面，巴恩斯并没有立即成为爱迪生的事业伙伴。他只获准在爱迪生的办公室工作，而且薪水微薄。

几个月过去了。表面上看，巴恩斯并没有朝心中确立的远大目标更进一步，但他的头脑中正在发生一个重大变化，他想成为爱迪生事业伙伴的欲望正在日益强烈。

心理学家说得对：“如果一个人真想做一件事，那他一定会做成。”巴恩斯已经准备去做爱迪生的事业伙伴，而且他有不达目的誓不罢休的决心。

他没有对自己说：“干这个有什么意思？还不如换个推销员的工作。”相反，他对自己说：“我到这儿来，就是要与爱迪生共事。我一定要实现这个愿望，即使让我用一生来追求，我也愿意。”他说到做到。如果一个人确立了明确的目标，并且矢志不渝地去追求，就会创造出与众不同的人生。

也许，年轻的巴恩斯当时并没有意识到这一点，但是他那种坚定不移的决心和实现梦想的执着与毅力，注定会帮助他排除万难，获得梦寐以求的机会。

机会的狡猾伪装

当机会来临时，它的出现形式和背景是巴恩斯未曾想到的。这就是机会的狡猾之处。它习惯从后门溜进来，而且常常以“不幸”或“暂时的挫折”作为伪装。也许正因为如此，许多人才看不出什么是机会。

爱迪生当时刚刚完善了一项办公室设备的新发明，叫作“爱迪生口授机”。他的推销人员对这种机器并没有热情，他们认为不下大力气根本卖不出去。巴恩斯看到自己的机会来了。这个机会悄无声息、以一种外观奇特的机器的形式出现，而除了巴恩斯和它的发明者之外，没有人对它感兴趣。

巴恩斯知道自己能卖出这种爱迪生口授机。他向爱迪生提出了自己的想法，并立即得到了机会。之后，他果真卖出了机器。实际上，他做得非常成功，于是爱迪生和他签订了合同，让他在全美营销。通过与爱迪生的事业合作，巴恩斯发了财，不过他成功的意义并不局限于此，他向世人证明了一点：一个人真的可以“思考致富”。

巴恩斯最初的梦想对他来说究竟值多少钱，我无从得知。也许他获得了两三百万美元的收益，但与他获得的知识财富相比，金钱的数额有多大已经不重要了。这种知识财富就是：运用已知的原则和无形的意念，能够获得物质上的回报。

巴恩斯就是凭借自己的意念与伟大的爱迪生结成事业伙伴的，而且凭借意念致富。除了知道自己想得到什么和不达目的不罢休的意志外，他可以说得上是白手起家。

功亏一篑

导致失败的最常见原因之一是，人们往往在暂时的挫折面前退却。每个人都会或多或少地犯这个错误。

例如达比的叔叔，在淘金热时期也曾到西部淘金，希望能发财。他不知道，更多的黄金来自大脑这个矿藏，而不是来自地下。他圈出一块地，拿起锄头和铁铲就开始埋头苦挖。

辛苦挖掘了几周后，他终于看到了闪闪发光的矿石。但是他缺少将矿石运出地面的器械，于是他悄悄地把矿藏掩盖起来，按原路回到了马里兰州的威廉斯堡。他把这个重大发现告诉了亲友和一些邻居。他们凑足了钱，买了需要的器械并运到西部。达比和叔叔则回到了矿区继续挖掘。

第一车矿石挖掘出来，运到了一个冶炼厂。结果证明，他们找到的矿区是科罗拉多州最丰富的矿藏之一。再有几车矿石就能还清他们欠下的债务，然后就可以等着大笔财富滚滚而来了。

矿井越挖越深，达比和叔叔寄予的希望也越来越大。然而，新情况出现了。金矿的脉络消失了！他们的希望落空了，聚宝盆已不复存在。他们继续拼命挖掘，试图重新找到金矿，结果徒劳无获。

最终，他们决定放弃。

他们把器械卖给一个旧货商，只卖得了几百美元，然后乘火车回了家。那个旧货商找来一位采掘工程师察看矿区，并进行了估算。工程师认为矿主的采掘之所以没有成功，是因为他不懂什么是“断层线”。他的估算表明，再挖3英尺^①，达比和叔叔就能

① 1英尺≈0.305米。——编者注

重新找到金矿的脉络。实际上，金矿就在3英尺之下！

那位旧货商赚了数百万美元，因为他懂得在放弃之前先咨询专家的意见。

坚持就是胜利

很久之后，当达比先生发现欲望可以变成黄金时，他终于弥补了损失，并赚回了几倍的收益。这一发现是在他开始推销寿险后获得的。

达比时刻牢记自己在距离黄金只有3英尺的地方停止了努力，因而失去了巨额财富的教训。他对自己说：“我在离黄金还有3英尺的时候停止了努力，但如果我向客户推销寿险时遭到拒绝，我绝不会放弃。”这一教训让他在后来自己选定的事业中受益匪浅。

达比成了少数几个每年卖出寿险超过百万美元的人之一。他将自己这种持之以恒的精神归功于在金矿开采事业中得到的教训。

任何人在取得成功之前，必然要遇到很多暂时的挫折甚至失败。如果一个人遭遇了失败，那么最容易也最顺理成章的做法就是放弃。大多数人正是这样做的。

全美500位最成功人士的经验告诉作者，他们最伟大的成功在于，面临失败时能坚持再迈出一步。失败是一个骗子，它对我们尖刻而狡猾，喜欢当胜利近在咫尺时将我们绊倒。

50 美分的故事

达比从“挫折大学”毕业后，决心从采掘金矿的失败中吸取