

拿破仑·希尔基金会  
官方正式授权



# 思考致富

完整全译本

[美]拿破仑·希尔 (Napoleon Hill) 著

艾思 译

## THINK AND GROW RICH

1937年  
首次出版  
畅销全球  
80周年

现代人获取财富最重要的一本书  
拿破仑·希尔 13 步致富黄金法则  
1937 年首版 80 周年全新修订纪念版

 中国友谊出版公司

馍  
创美工厂



THINK  
—AND—  
GROW  
RICH

# 思考致富

拿破仑·希尔的致富黄金法则

[美]拿破仑·希尔 著 艾思 译

## 图书在版编目 (C I P) 数据

思考致富 / (美) 拿破仑·希尔著 ; 艾思译. — 北京 : 中国友谊出版公司, 2017.10

书名原文: Think and Grow Rich

ISBN 978-7-5057-4183-6

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第225177号

Think and Grow Rich, Official 1937 Unedited Edition, by Napoleon Hill  
Original English Language Edition Published by The Napoleon Hill  
Foundation

All rights reserved.

Simplified Chinese rights arranged through CA-LINK International LLC  
(www.ca-link.com)

著作权合同登记号 图字: 01-2016-8074号

- 书名** 思考致富  
**著者** [美]拿破仑·希尔  
**译者** 艾思  
**出版** 中国友谊出版公司  
**发行** 中国友谊出版公司  
**经销** 新华书店  
**印刷** 北京文昌阁彩色印刷有限责任公司  
**规格** 880×1230毫米 32开  
8.25印张 185千字  
**版次** 2017年11月第1版  
**印次** 2017年11月第1次印刷  
**书号** ISBN 978-7-5057-4183-6  
**定价** 48.00元  
**地址** 北京市朝阳区西坝河南里17号楼  
**邮编** 100028  
**电话** (010) 64668676

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换



拿破仑·希尔基金会  
官方正式授权

馥  
创美工厂

## 你最想要什么？

金钱、名气、权力、满足、品格，还是幸福？

本书所述的“致富十三步”将为你提供最简要、最可靠的个人成功哲学。

## 前言

这书记载了超过 500 位富翁的经历，他们白手起家；没有什么能让人致富，除了思想、理念和精心的规划。

这里有关于致富的一整套法则，它是从全美人民熟知的过去 50 年里最成功人士的实际成就总结而来。它讲述了“做什么”以及“怎么去做”！

它展现给读者“如何推销自己”的完整指导。

它给你提供了一套完美的自我分析体系，它将充分揭示在过去的日子里，是什么阻隔在你和“财富”之间。

它披露了安德鲁·卡内基的著名成功秘诀。卡内基利用这个秘诀，不仅累积了数亿美元的财富，而且还将至少 20 位学习他秘诀的学生打造为亿万富翁。

也许你并不需要这本书里的全部内容——这本书里描述的 500 位成功人士也不需要——但是你可能恰好需要“某个理念、计划或者建议”去实现你的目标。在这本书的某处，你会发现，实现目标需要激励。

这本书是受卡内基启发的产物，它创作于卡内基成为亿万富豪并退休之后。它的作者是那位卡内基向他透露惊天致富秘诀的

人——也是那位被 500 位富翁告知他们财富来源的人。

在这本书里，你将会发现致富的十三大法则，这对每位想累积充足财富和保证经济独立的人而言都至关重要。作者在创作这本书之前，进行了周密的调研——据估算，调研耗时整整 25 年——相当于至少 10 万美元的成本。而且这本书包含的内容无论如何都无法复制，因为它里面提供信息的 500 位成功人士中的半数都已过世。

财富永远无法用钱来衡量！

金钱和物质对于身体和心灵的自由至关重要，但是一部分人会清楚，最大的财富只存在于持久的友谊、和谐的家庭、商业伙伴之间的同情与理解，以及内省所带来的只能用精神财富衡量的心境平和。

所有研读、理解并应用这些法则的人能更好地准备去寻求和享受这些更深层的财富，它们永远都只属于那些蓄势待发的人。

因此，当接触这些法则并受其影响时，你应当做好准备去体验“新生活”。它不仅会帮助你平和地应对生活，还能帮你累积大量的物质财富。

## 引言 思考造就合伙人

真的，“思考的确意味着什么”，当思考与明确的目标、坚持不懈的行动、获取财富和物质的“强烈欲望”结合时，它会充满力量。

三十多年前，埃德温·巴恩斯发现“思考致富”就是真理。他并非一夕之间顿悟，而是一直有着强烈的欲望，一步步成为伟人爱迪生的生意合伙人。

巴恩斯有着明确的欲望，这是其独特之处。他希望同爱迪生共事，而不是为爱迪生工作。仔细观察巴恩斯将欲望转化为现实的故事，你就能更好地理解致富十三步法则。

起初，当这个欲望或冲动窜入脑海时，他根本无力实现。他不认识爱迪生先生，也没有钱买一张去新泽西州东橙郡的火车票。

这些困难会阻碍大多数人采取行动去实现欲望，但巴恩斯的欲望异常强烈！他没有向困境屈服，并下定决心找到实现欲望的办法——跳上一列开往东橙郡的货运列车。

年轻的巴恩斯出现在爱迪生先生的实验室，大声宣布要跟这位发明家谈业务。数年后，谈及巴恩斯和自己的初次会面，爱迪生先生说道：“他站在我跟前，看起来像个流浪汉，但他脸上的



表情告诉我，这个人十分坚定要实现自己的目标。数年来与形形色色的人打交道，我早已明白当人对某个东西拥有强烈的欲望，他会心甘情愿赌上一生去实现，而且必能成为赢家。我给了他想要的机会，因为我知道他早已下定决心，义无反顾直至成功。后来的结果证明的确如此。”

相比巴恩斯的想法，他对爱迪生先生所说的话远不重要！爱迪生自己这么说。绝不是因为这位年轻人的贸然出现开启了他在爱迪生办公室的事业，因为这样做显然对他不利。真正关键的是想法。

如果这段话的重要性能传递给每位读者，那本书剩下的章节就没有存在的必要了。

的确，巴恩斯凭初次面试就成为爱迪生的合伙人。巴恩斯得到了在爱迪生办公室工作的机会，虽然拿着微薄的工资，做着爱迪生交代给他的琐碎事务。但对巴恩斯来说，这至关重要，因为得到了在梦想“合伙人”面前展示自己的机会。

几个月过去了，很显然，巴恩斯设定的明确而首要的目标并没有完全实现，但他内心萌发了日益强烈的欲望——要成为爱迪生的合伙人！

心理学家指出：“当人真的想得到某个东西，就会在其外在显露出来。”为成为爱迪生的合伙人，巴恩斯做足了准备，而且蓄势待发以实现目标。

他并没有这样告诉自己，“唉，有什么用！还是罢了，去争取一份销售的工作得了。”相反，他告诉自己，“我来这里，就是为了和爱迪生谈业务，只要我投入余生的时间，就会实现这个目标。”他很认真！如果人们能设定一个明确的目标，坚守目标

直至其成为毕生的追逐，那会成就完全不同的故事！

年轻的巴恩斯也许那时并不知道自己的结局，但是他坚定的决心、对欲望的执着与坚守，注定助他排除万难，终迎来属于自己的机遇。

当机遇到来，巴恩斯没有预想到是以这样形式和方向出现，这便是其巧妙之处。机遇总是狡猾地从后门溜进来，通常用不幸或暂时挫败的模样伪装。或许这就是如此多的人没能抓住机遇的原因。

爱迪生先生彼时已经完成了对一件办公室设备的改良，当时被称为“爱迪生录音机”（现在叫作“爱迪生电话”）。爱迪生的销售人员对这部机器并不热情，他们认为如果不花大力气，根本卖不出去。巴恩斯看到了机会。它静悄悄地钻进然后藏在一台长相怪异的机器里，一部只得到巴恩斯和其发明者青睐的机器。

巴恩斯知道自己能卖掉“爱迪生录音机”。他向爱迪生建议，并立即得到了机会，他真的卖掉了这部机器！最终，巴恩斯的销售十分成功，所以爱迪生给了他一份合同，让其在全美营销这个产品。这对强大的商业搭档催生了这样的口号：“爱迪生发明，巴恩斯包装。”

他们的商业盟友关系持续了30余年。从中，巴恩斯收获了大笔财富，但是他完成了更大的事业——证实了真的能实现“思考致富”。

对巴恩斯来说，最初的欲望值多少钱，我根本无从得知，可能带给他两三百万美元吧。不管这个数字是多少，与巴恩斯得到的更大资产价值相比，这些无足轻重。更大的资产就是一种明确的认识：运用已知的致富法则，无形的想法能转化为有形的财富。

巴恩斯真把他自己看作伟人爱迪生的合伙人！他意识到自身就是财富。白手起家的他只有一种能力，就是知道自己想要什么，并坚守这一欲望直至实现。

巴恩斯创业时身无分文，没有接受太多教育，也没有什么影响力。但他有取胜的动力、信念和意志。有了这些无形的力量，他成为史上最伟大发明家的首席合伙人。

现在，让我们来看一个反面案例。一个原本与财富近在咫尺的人，却与其擦肩而过，因为他在距离目标仅仅三英尺的地方停了下来。

### 三英尺的距离

导致失败的一个最普遍的原因就是被暂时的挫折击垮，然后半途而废。每个人都会不时地因犯这类错误而自责。

R.U. 达比的叔叔在淘金时代深受“淘金热”影响，前往西部挖金寻宝。他从未听说人脑里的金矿远比从地下挖出来的金子要多。他注明了地标，拿着锄和铲开始挖掘起来。过程很艰辛，但他对黄金的渴求十分确切。

几周的作业后，他得到了回报，他发现了闪亮的矿石，但需要机器把矿藏掘出地表。他悄悄地掩盖住矿石，沿着脚印回到了他在马里兰州威廉斯堡市的家。他告诉了亲戚和几位邻居自己掘金的经历，大家一起筹钱买到了开采所需的机器，只等设备发货。随后，叔叔和达比一同返回，并继续挖矿。

他们开采了第一车矿石，并运到冶炼厂。这次的收获证实他们拥有科罗拉多州最富有的矿藏之一！再多几车矿石就能还清购

买设备所欠的债务，然后就是滚滚而来的利润。

钻头向地底下伸入，达比和叔叔内心的希望在升腾！这时候出问题了，金矿的矿脉消失了！钻头探到了尽头，宝藏消失不见了。他们继续向下挖，拼命地寻找矿脉——仍然一无所获。

最后，他们放弃了。

他们把那台设备折旧卖给旧货商，换来几百美元，然后乘火车回家了。大多数旧货商都很迟钝，但这位显然不是！他找来一位采矿工程师去查看矿藏。做了些计算后，工程师指出，先前的项目之所以失败，是因为这行人并不清楚“断层线”的概念。工程师的计算数据表明，矿脉距离他们停止挖掘的位置只有三英尺，刚好三英尺！

旧货商凭着金矿得到了数百万美元，因为他清楚在确定放弃前先寻求专业的意见。

购买采矿设备的大部分资金都是达比费力筹集而来，那时他还十分年轻。钱主要是从亲戚和邻居那儿借的，因为他们信任达比。尽管耗费了数年的时间，但他还清了所有借款。

很久以后，当达比先生意识到欲望能转化为财富的时候，他弥补了数倍于曾经的损失。他在转入人寿保险销售业务后才悟出这个道理。

达比铭记自己因为放弃三英尺而与巨额财富失之交臂的教训，这令他在保险业获益匪浅。方法很简单，他时刻提醒自己：“我曾在距离黄金三英尺的地方停下了，以后绝不会因为在推销保险时，顾客对我‘不’就停下。”

达比每年卖出的人寿保险销售额超过百万美元，拥有这般业绩的推销员全美不超过 50 位。他把自己的“韧性”归功于那次对

采矿业务“放弃”而吸取的教训。

在成功走进人们的生活之前，这个人定会遭遇不少挫败，甚至可能是失败。当人被挫败感笼罩，所能做的最简单、最直白的事就是放弃。这也恰是大多数人的做法。

全美有史以来最成功的500位名人告诉作者，他们获得最大的成功之前，都近乎被挫败击垮。失败是个狡谲的捣蛋鬼，它爱在距离成功很近的地方把人绊倒，并乐此不疲。

## 50美分的启示

达比先生从“挫折大学”毕业后，下定决心从掘金事件中“吃一堑，长一智”。这次经历带给他宝贵的财富，也证实“不”在有些情况下，不一定意味着否定。

一天下午，达比正在一家老式磨坊里帮叔叔磨麦子。叔叔经营着一个大农场，很多黑人佃农在此谋生。静静地，门推开了，一个佃农家的黑人小女孩走了进来，站在门边。

叔叔抬起头，看了看她，不耐烦地问她：“你来这儿干吗？”小女孩怯生生地答道：“俺娘说你得给她50美分。”叔叔回答：“我不会给她的，你回去吧。”

小女孩答道：“是，先生。”但她仍一动不动地站在原处。

叔叔继续埋头干活，他十分投入，没再注意这个孩子，也没有意识到她根本没有离开。他抬起头，看到女孩仍站在门边，冲她吼道：“我说了赶紧回家！快走，要不然我拿棍子打你。”

小女孩仍回答“是，先生”，可寸步未移。

叔叔放下准备倒进磨坊漏斗的谷袋，捡起一条木桶板，一脸

焦躁地朝小女孩走去。

达比不敢出声。他确信自己将亲眼见证一场谋杀，他知道叔叔脾气火爆，也清楚在这片地方，黑人小孩绝不能违抗白人。

当叔叔走到小女孩跟前，小女孩立马向前迈了一步，直视他的双眼，大声尖叫：“俺娘必须得到 50 美分！”

叔叔停下脚步，看了女孩一会儿，然后缓缓将木桶板放回地板。他把手伸进口袋，掏出 50 美分，递给小女孩。

小女孩接过钱，慢慢退回门边，她的眼睛一直盯着这个刚刚被她征服的大人。小女孩离开后，叔叔坐在一只木箱上，盯着窗外看了足足 10 多分钟。怀着敬畏，他在沉思刚刚所经历的挑战。

达比先生也同样思索着。这是他长这么大以来首次目睹一个黑人小孩成功地征服了一个白人大人。她是怎么做到的？叔叔怎么会放下自己的强悍，反而变得像羊羔一般温顺？这个孩子究竟用了怎样独特的力量征服了她的主人？类似的问题不断涌入达比的脑中，直到数年后，当他告诉我这个故事时，说自己找到了答案。

神奇的是，作者正是在那座老磨坊里得知这次非同寻常的经历，而且恰巧位于达比叔叔遭受挑战的位置。同样神奇的是，我花了近 25 年去研究这项能力，一项使一位懵懂、未受教育的黑人小女孩征服一位聪明的白人成年人的能力。

当我们坐在那座发霉的旧磨坊里，达比先生再次讲述了这个独特的故事。故事末了，他问我：“你是怎么理解的？那个小孩用了怎样神奇的力量，竟能完全征服我叔叔？”

答案能在这本书里描述的致富法则中找到。答案十分完整，它包含了充分的细节和解读，人人都能理解，并能运用这股相同的力量。

留心观察，你会发现那股救助那个小女孩的神奇力量，会粗略地出现在下一章里。

在这本书里，你会发现某个想法能提升你的感受力。这是一股难以抗拒的力量，由你掌控，为你带来益处。你可能读到第一章就能意识到这股力量，它可能在接下来的章节中闪入你的脑海。它可能以一个想法的形式出现，或者是一个方案、一个目标的形式。它带你重新回顾过去那些失败或受挫的经历，使你从挫折中重新找回曾丢失的一切经验与教训。

当我向达比先生讲述黑人小女孩不经意间使用的力量之后，他立马回忆起了自己30年的人寿保险推销经历。他毫不避讳地承认，他在保险业的成功在一定程度上归功于从小女孩身上所学的宝贵一课。

达比先生指出，每次当前路不明而保险又卖不出去的时候，他就会看到那个站在老磨坊门边的孩子，看到她那双闪烁着挑战之光的眼睛，然后告诉自己：“我必须要把这单卖出去。”他卖出的最好的那些保单，都是在客户对他说“不”以后成功卖出的。

他也回忆起曾经距离金子三英尺而放弃的经历。他说：“但那次的经历是因祸得福。它教会我不论前路多么艰辛，都要努力努力再努力，要成功就必须学好这堂课。”

达比先生和叔叔与黑人小孩、金矿的故事，毫无疑问将会被成百上千位人寿保险推销员读到。作者希望告诉你们，达比每年卖出百万保单业绩的背后，正是这两次经历教会他的能力。

生命是奇特的，而且往往难以测度！所有的成功与失败都与一些简单的经历相关。达比先生的经历稀松平常，却给了他命运的答案，所以这些经历同生命本身一样重要。他从这两次

戏剧性的经历中获益匪浅，因为他认真总结并吸收了其中的经验教训。但是，那些既没有时间也不善于从失败中总结知识的人如何走向成功？这类人是在何处以及以何种方式掌握化挫折为机遇的艺术呢？

正是出于解答上述问题的目的，作者编写了本书。

这个答案需要对致富十三条法则进行描述。但请牢记，当你读到这些问题的答案时，它可能会激发你对生命奇特之处的思考，或者当你读到某个想法、计划和目标的时候，这个答案就会跳入脑中。

成功的要素之一便是拥有全面的想法。这本书描述的十三条法则包含了所有已知的最佳、最实用的答案，这些法则告诉你创造有效想法的方法和手段。

在我们进一步讨论这些法则之前，我相信你有权得到这个重要的建议……当财富准备到来的时候，它们数量惊人、动作迅速，你会好奇过去那些缺乏的岁月里，它们都藏在了哪儿。这句话令人震惊，但更发人深省的是，当我们仔细思索就会发现，财富只属于那些努力奋斗并坚持不懈的人。

当你开始“思考致富”，你会发现富人都是怀着一种心态开始的，这种心态下目标明确，但并不感到艰苦。你和身边的每个人，都应该花心思去了解怎样才能达到这样的心境，这种富人特有的心境。笔者耗时 25 年，分析了 25000 多人，因为笔者自己也想知道富人如何达到这样的心境。

如果没有这项调研，作者根本无法创作出这本书。

现在请关注一个重要的真理：大萧条始于 1929 年，并持续成为有史以来最大的经济危机，直至罗斯福总统上任后一段时间，



经济情况才有所好转。随后大萧条逐渐淡出，不复存在。当剧院的电工抬高光源，黑暗逐渐被驱散，在你还没有意识到的时候，光明已经来了。同样地，人们内心的恐慌也会逐渐消散，转化为信念。

请细心观察，一旦你掌握这些法则，遵循指示去应用它，你的经济状况就会开始改善，你接触的每件事都会开始转化为你的财富。看起来不可能吗？绝对不是！

人最大的弱点就是常人对“不可能”这个词想当然的理解。他知道所有不起作用的规则，知道所有不可能完成的事。这本书创作的目标读者是那些寻找他人成功秘诀、并愿意赌上一切去相信这些法则的人。

多年以前，我买了一本薄薄的字典。我做的第一件事就是从里面找到“不可能”这个词，然后把它从字典里裁掉。你要是想这么做，并非不明智。

成功只垂青那些充满成功意识的人。

失败总是光顾那些淡定地放任失败意识的人。

本书的宗旨就是帮助所有人学会一门艺术，它能把思维里的失败意识扭转为成功意识。

大多数人身上的另一个缺点就是凭自己的印象和想法去衡量每件事和每个人。有些人读到这本书，会依然坚持没有人能靠思考致富。他们没有财富思维，因为其思想早已被贫穷、困苦、不幸、失败和挫折所腐蚀。

这些不幸的人让我想起一位杰出的中国人，他来到美国接受西式的教育。他上了芝加哥大学。一天，哈珀（Harper）校长在校园里遇见了他，并和他交谈了一会儿，校长问到美国人身上有哪