

永远的励志经典
Inspirational Classics of All Times

HOW TO RAISE YOUR OWN SALARY



如何获得高薪

[美] 拿破仑·希尔◎著

金洪芹◎译

希尔基金会
独家授权



中信出版社·CHINACITICPRESS

永远的励志经典
Inspirational Classics of All Times

HOW TO RAISE YOUR

A black and white portrait of Napoleon Hill, an older man with glasses, wearing a suit and tie, positioned within the letter 'O' of the word 'YOUR' in the English title.

如何获得高薪

[美] 拿破仑·希尔◎著
金洪芹◎译

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

如何获得高薪 / (美) 希尔著; 金洪芹译. —北京: 中信出版社, 2010.12

书名原文: HOW TO RAISE YOUR OWN SALARY

ISBN 978-7-5086-2466-2

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第213395号

HOW TO RAISE YOUR OWN SALARY by Napoleon Hill

Copyright © 1953, 1981 by Napoleon Hill Foundation

Simplified Chinese translation copyright © 2010 by China CITIC Press

All Rights Reserved.

本书仅限于中国大陆地区发行销售

如何获得高薪

RUHE HUODE GAOXIN

著 者: [美] 拿破仑·希尔

译 者: 金洪芹

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: 北京通州皇家印刷厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印 张: 8.5 字 数: 204千字

版 次: 2010年12月第1版 印 次: 2010年12月第1次印刷

京权图字: 01-2010-3180

书 号: ISBN 978-7-5086-2466-2 / F · 2158

定 价: 35.00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: 010-84849283

<http://www.publish.citic.com>

服务传真: 010-84849000

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

你所作贡献的质和量，以及你作贡献时的心态，决定着你能得到什么职位、获得多少报酬。

——拿破仑·希尔

HOW TO RAISE YOUR OWN SALARY

亲爱的斯通先生：

首先，请允许我向您表示祝贺：您富有远见卓识，制订了一个影响深远的计划，使得全世界的人能受益于拿破仑·希尔的成功学。我了解这种成功学所隐含的力量，因为它帮我征服了人类最让人畏惧的敌人之一——贫困。

我父亲是乡村铁匠，家里有12个孩子，我排行第十，可以说，很小的时候我就知道什么是贫困。我苦苦争取，才读完了六年级，而后就走上社会谋生——擦鞋，送杂货，卖报，到织袜厂上班，洗车，给机修工做助手，后来还做过技师和领班。

我曾迫于生计，登广告卖房子（当时已被抵押）。一年后，我开始研究拿破仑·希尔的成功学，心甘情愿地成了它的信徒，因为在其帮助下，我的财务状况彻底改观——10年之后，我就可以退休了。我原来的计划是50岁的时候退休，实际上在44岁时就实现了目标。现在，我做着自己一直以来想要做的事，有足够多的时间（希望我寿命够长），可以尽绵薄之力，使我们置身其中的这个世界变得更美好一些。

为此，请允许我再次重复我曾对拿破仑·希尔先生表达过的愿望，那就是：我愿意为您效劳，把您一直从事的伟大事业发扬光大，通过广播、电影、函授课程、书籍出版，把成功学的理念传达给人们。

就在去年，我从中得到灵感，作了一次演讲，颇受欢迎。我收到来自全美各地的邀请，在家乡就演讲了7次。成功学是人生的根本，一旦得到应用，任何人都能从中受益，不管他来自哪个行业。

怀特维尔镇镇长 S·李·布拉克斯顿

谨上

1953年4月14日

HOW TO RAISE
YOUR
OWN SALARY

此书背后的故事

安德鲁·卡内基曾亲自向拿破仑·希尔传授成功法则，其他成功人士亦于百忙之中向希尔讲述自己的成功经验。如今，在本书中，拿破仑·希尔教给你成功法则，同样是毫无保留，同样是倾心相授。

希尔先生会告诉你“赢得财富、地位、声望……”的秘密，他还会告诉你，普通人如何学会运用卡内基先生的成功秘诀——他可是美国最伟大、最富有的人。

在本书中，你能发现所有难题的解决方案，不管你是争取提高收入，还是仅仅想拥有内心平静、快乐，家庭和睦，与同事关系融洽。你不仅能找到赚更多钱的方法，而且能掌握一门成功哲学。通过这门哲学，你能确立自己的人生目标，并且实现它，像成千上万人曾经做到的那样。

希尔的问题深刻、犀利，卡内基的回答（关于他自己怎样致富）则真诚坦白、发人深省，读后定会让你受益。希尔先生把追寻这些问题的答案作为一生的事业，得到了其他人的认同！最终，他认识到，他发现了一个激动人心的秘密：遵从特定的基本法则，能确保每个人走向成功——只要他们付诸实践。本书中记载了成功的所有秘诀。

带着明确的目的，以发人深省的笔触，希尔先生记下了他自己眼中的卡内基的形象以及他与这位世界首富的交流。他发现了所有成功得以实现、持续的真法则，现在把这些法则告诉你——本书的读者。

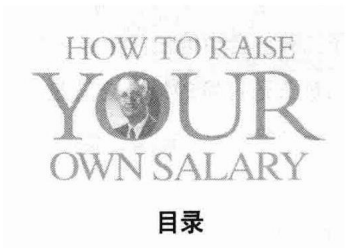
用钢铁大王卡内基自己的话讲，拿破仑·希尔记下了两人之间的深

度对话，记下了每个问题、每个答案。成功的法则浓缩在这本书中，勾画出了取得成功的总体规划图。

“通向财富的道路崎岖而狭窄”的理论已然过时。你将发现，对于将成功学法则付诸实践的人来说，这条路宽广、平坦，是条高速路——晋升看起来唾手可得，顶级职位似乎也不再遥远。

如果你像成千上万人一样，梦想有一天可以退休，却发现你的目标仍如5年前、10年前甚至15年前一样遥不可及……立刻行动吧！就从这一步开始：判断一下，你需要多少钱来支付养老金、买新房子、买车、支付子女的教育费用。现在，我们带你向钢铁大王卡内基学习——正是在他那里，拿破仑·希尔学到了有关成功的第一课。

拿破仑·希尔联合公司总经理 W·克莱门特·斯通



HOW TO RAISE YOUR OWN SALARY

目录

第一章 树立明确的目标 / 1

希 尔：每个人迟早都要遇到这个关口——可以实现飞跃，到达事业的新高度——却苦于没有充足的启动资金。

卡内基：从贫穷到富有，第一步是最难跨越的。

第二章 组建智囊团 / 15

希 尔：如果不借助他人的智慧，没有哪个人的学识足够丰富，能确保自己取得显赫的成就。

卡内基：在商业合作关系中，最能打动人的两大动机是性与金钱。

第三章 打造个人魅力 / 33

希 尔：在这个世界上，谦恭最廉价，却也最有用。

卡内基：一个个人魅力十足的人，知道如何通过语气表达自己的每一种情绪：愤怒，害怕，好奇，耻辱，怀疑，喜欢，勇敢，诚实，受嘲笑，焦虑，以及各种各样的其他感受。

第四章 培植自信心 / 61

希 尔：一个人最终会相信任何他经常重复的事情，即便是谎言。
卡内基：预防被失败打垮的最佳方法是，训练自己的精神，在失败到来之前先去“会见”它。

第五章 多做分外事 / 77

希 尔：教育中比较有用的那部分是通过做事得来的，而不是通过学习知识得来的。
卡内基：一个人用双手挣得的钱只够谋生，很少能带来更多。而一个人运用内心力量，则可能实现任何他想实现的人生目标。

第六章 主动出击 / 103

希 尔：在有些情况下人们可以积极进取，这么做完全正确，而在另一些情况下按兵不动才是明智之举。
卡内基：这个世界会心甘情愿地奖赏那些积极主动的人。

第七章 创新制胜 / 125

希 尔：人们该怎样培养创新思维？
卡内基：想象力旺盛的人很少停止尝试，除非他们找到了解决问题的方案。

第八章 自律 / 141

希 尔：个人力量用起来要小心、谨慎，不然它就可能变成魔鬼的诅咒，而不是上帝的祝福。
卡内基：一个人是什么样的人，他能得到什么，成功或者失败，都是习惯使然。

第九章 正确思考 / 157

希 尔：如果不调整自己的思维习惯，没有人能确定无疑地取得成功。

卡内基：如果一定要得到理想的结果，实现目标的愿望必须足够强大，足以令人痴迷。

第十章 从失败中学习 / 171

希 尔：我们要把挫折看做可以激发意志力的心理兴奋剂。

卡内基：一个人看待挫折的心态最终会形成习惯。

第十一章 充满激情 / 183

希 尔：激情这个词被人们大大误解了。

卡内基：激情意味着希望、勇气与自信。

第十二章 专注 / 193

希 尔：目标明确就意味着精力集中。

卡内基：希望人生井然有序，需要提前作准备。

第十三章 运用黄金法则 / 201

希 尔：黄金法则是所有更好品质形成的基础，运用这一法则，人们就能有力地对抗所有破坏性力量的侵扰。

卡内基：健全人格的价值无与伦比，比所有资产都宝贵。

第十四章 团队合作 / 211

希 尔：在所有人类为之不懈努力的领域，友好合作都是取得成功的必要条件？

卡内基：能与他人密切合作而且高度默契的人，通常是所在领域最成功的人。

第十五章 合理安排时间和金钱 / 219

希 尔：利用得当，业余时间也可以带给人与工作有明确关联的机会。比如结交相关的人，尽管是为了休息，但这些人也有助于人们实现远大目标。

卡内基：一个人到了要为自己负责的年纪，就要把时间分成三部分，一部分用来睡觉，一部分用来工作，一部分用来消遣。

第十六章 保持身心健康 / 227

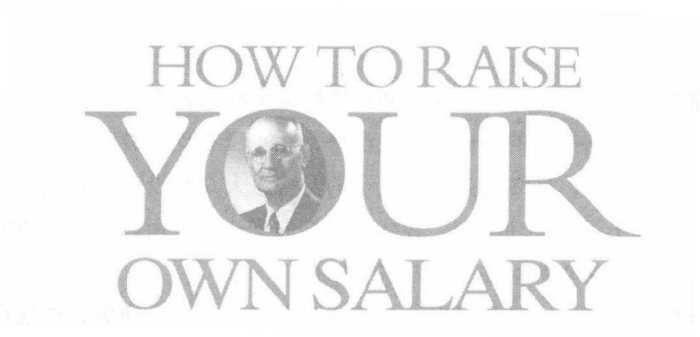
肉体是一幢“房屋”，造物主赐予我们的让精神栖息的地方！它的构造最为完美无缺，世间无可与之媲美者；它不依外力，自在运行，自我修护。

第十七章 宇宙惯力 / 237

大自然赋予了人类掌控自己思想的权利，不过她同时要求人们服从宇宙惯力。在宇宙惯力的作用下，思想可以为人吸引来相应的物质。

第十八章 保护财富之源 / 249

积累物质财富的渴望居于人类所有渴望之首。这一欲望几乎人人都有，这就证明，这是造物主赋予人类的基本愿望。



HOW TO RAISE YOUR OWN SALARY

第一章 树立明确的目标

我们要牢记，最宝贵的资源不是银行里的钱，不是地下的矿藏，不是森林里的树木，不是肥沃的土地。最宝贵的资源，是心态，是创造力，是开拓精神。

希尔：卡内基先生，可否回溯到您职业生涯的初期，一步一步地讲讲您取得成功所遵循的法则？没钱没势，几乎没有受过教育，您是如何起步，提升自己，最终成为商业巨子的？普通大众既没有时间也没有机会向成功人士了解成功法则，我代表他们向您咨询，所以，请以通俗易懂的方式，和我坦率地谈一谈成功的法则。

卡内基：好的。我会跟你谈一些成功之道，我自己凭借这些取得了成就。不过，我有一个条件——你要把这些为人处世的道理整理成一门学问，供所有渴望掌握、应用它的人借鉴。

这是我分配个人财富的一种方式，是一种积极的、建设性的方式：对于积聚起来的财富，我会通过弊端最小、益处最大的渠道，在适当的时候捐赠出去；而我真正的财富，是个人成功的法则。现在我托付给你，希望你能将它传达出去，造福世人。

我会为你提供协助，让你总结众人的成功法则，我之所以这么做，是因为我知道，你会持续不断地开展研究，最后把我的经历与其他成功人士（他们在各自的领域内得到认可）的经历进行对比，这样你就能带给世人这样一门成功学——它灵活多变，能满足所有人的需求，不管人们来自哪个行业，人生目标是什么。好的成功学，既要能帮人们明了成功的根源，也要能帮人们清晰了解失败的根源。

希尔：我接受您的条件，卡内基先生。请您放心，不管这项工作会用多长时间，在圆满结束之前，我不会半途而废。有您的信任，我就一定会坚持到底。现在，可否以便于理解的方式，分析一下您个人在发展过程中应用过哪些成功法则？

卡内基：首先要说明的是，主要的法则一共有17条。任何人要想达

成主要目标，不管他从事的是什么行业，都要把这些法则结合起来使用。

首先，我们要谈最重要的一条法则。它排在17条法则之首，因为就我所知，没有一个未应用这条法则却取得成功的人。你可以称之为“树立明确的目标”。

任何一个世人眼中取得长期成功的人，只要你研究一下，你就会发现，他有一个明确的主要目标。他会制订一个计划，投入大部分心思、精力以实现这个目标。

我自己的主要目标是制造钢铁、销售钢铁。还是个工人的时候，我就有了这个想法，像着了魔一样。夜里我带着这个想法入睡，清晨我带着这个想法上班。这个目标很清晰，它不仅仅是空想，它是燃烧的欲望，在我内心燃烧！只有这样清晰、坚定的目标，才能带来期望的结果。

希尔先生，请以任何你能想到的方式，唤起读者对这句话的关注：空想与足以令人痴迷的燃烧的欲望之间有巨大差别。每个人都希望活得更好，想拥有金钱、好工作、名望、赞誉，但大多数人止于愿望阶段，再不多迈一步。明确知道自己想过什么生活、决心实现目标的人，不会有了愿望就停步不前。他们的愿望日益强烈，最后成为燃烧的欲望。他们制订完备的计划，持续不断地努力，以实现这一愿望。他们还必须说服他人，与他们一起执行这个计划。

没有他人的帮助，一个人不可能有大的作为。关于成功人士如何到处活动，说服他人参与合作，我会在后面讲到。

希尔：在您实现燃烧的欲望之前，您手里必须有可供支配的钱——一大笔钱，作为运营资本。您是如何搞到这么一大笔钱的呢？希望您能详细回答一下。我们知道，刚起步的时候，您自己确实是没有钱的。每个人迟早都要遇到这个关口——可以实现飞跃，到达事业的新高度——却苦于没有充足的启动资金。

卡内基：从贫穷到富有，第一步是最难跨越的。这么跟你说，可能比较好理解：靠个人努力获得的财产，不管是有形的还是无形的，最初都只是大脑里的一幅图像。人们想得到什么，上面就清楚地描述了什么。这幅图像越来越大，到了令人痴迷的程度，此时它就通过某种最富有的人也不能理解的、隐秘的自然法则，进入了人的潜意识。从这时开始，

这个人就在神秘力量的推动、吸引、引导下，在现实中向着图像上所描述的场景靠近。

在我们结束对话之前，我还会多次谈到潜意识，因为它是所有人建功立业的关键原因之一。

说到我自己怎样迈出第一步，进而实现人生目标的，几句话就能讲清楚。

首先，我知道自己想进入钢铁制造业。我不断强化这个愿望，直至它变成旺盛的激情，到了不分昼夜驱策我的程度。

接下来我迈出了第二步，向一位工友推销我的想法。他是我的朋友，没有钱，却够明智、够勇敢——他认识到我的目标有价值，愿意和我一起实现它。我们又说服了两个人，他们同样勇敢、有远见、积极进取，同时也对制造钢铁、销售钢铁的计划有很大的兴趣。

我们4人组成了智囊团的核心。这个智囊团不断扩大，后来有20多人。他们帮助我获得了财富，当然也为他们自己赢得了财富。这是我们共同努力的结果。我们团结起来，激情四射，感染了其他人来提供足够的资金。以后我会详细谈“组建智囊团”的问题，现在要谈的是，向着目标进发的起点阶段。

希尔：卡内基先生，我可否这样理解：如果目标够明确，在实施的过程中会有如神助？

卡内基：在你遍访成功人士的时候，我希望你观察一下这些人，你会看到，他们和我一样，在起步阶段都有明确的目标、明晰的实施计划。如果观察够仔细，你还能发现另一个事实：他们为成功所付出的努力，并不比没有成功的人付出的努力多多少。

一些人一直无法理解，为什么受教育很少甚至没受过教育的人能取得成功，而受过很多教育的人却与失败为伴。仔细观察，你会发现，伟大的成功源于悟性以及积极的心态。有了积极的心态，造物主会协助人们，把心中的目标转化为实实在在的资产与财富。心态代表着精神的力量，为人们的想法、计划提供能量。请记住这一点，在你创建成功学时要着重强调这一点。

希尔：卡内基先生，要过多久以后，一个人的心态才会开始吸引足

够的物质与资金，帮他实现目标？

卡内基：这完全取决于他的愿望有多真实、有多强烈，以及他的情绪控制力有多强，能否不受恐惧、犹豫、自我设限等消极心态的影响。要获得这种控制力，人们必须一直清醒、警觉，能驱除消极的想法，随时准备接受来自信念的指引。

比如说，一个人想得到100美元，可能在几天甚至几小时、几分钟内，这个目标就会转化为现实。而要得到100万美元，花费的时间就要更多，某种程度上取决于他为此付出多少努力。

内心的目标转化成资产、财富需要多少时间？判断一下一个人为实现目标作出等值的贡献、创造等值的价值到底需要多少时间，就可以精确地算出来了。这是我能想到的最佳计算方式。

在结束全部对话之前，我希望能向你证实一点：付出与得到之间有很明确的联系。由于对这一点缺乏了解，很多人饱尝失败的苦果。

希尔：是不是可以说，自然法则并不青睐想不劳而获的人？

卡内基：大自然中的一切以及自然法则，都以因果关系为基础。一般说来，一个人得到财富、资产，是他提供了某种有用的服务的结果。在生产出大量优质钢铁、创造重大价值之前，财富并未来到我身边。我希望你把成功学带给世人时，重点介绍这一伟大的真理。

不要仅仅指出所有成功都始于树立明确的目标，还要着重说明，想通过作用于精神的自然法则来确保目标完全实现，唯一的方式是首先种下“因”，即以积极、合作的心态作出贡献。

确定目标

希尔：该如何着手确定自己的目标呢？选择一个目标记在心里就够了，还是有更好的做法，把目标具象化？

卡内基：这取决于人的心理类型。自律能力强的人在没有外界与他人的协助下也可以坚持目标、按既定目标做事。自律性差的人则要依赖外力来实现目标。