

SHENGHUO
ZHELI
CONGSHU
(美) 希爾 著
王登梅 編譯

生活哲理叢書

白手起家

一念千金的致富訣竅



STEEL



中财 B0000188

白手起家

——一念千金的致富诀窍

〔美〕希 尔 著

王登梅 编译

中国妇女出版社

责任编辑: 王卫东

白手起家

〔美〕希尔 著 王登梅 编译

中国妇女出版社出版 新华书店首都发行所发行

北京新古城印刷厂印刷

787×1092毫米 32开 5印张 100千字

1991年6月北京第一版 1991年6月第一次印刷

印数1—10,000册

ISBN7-80026-573-6/G·350 定价: 2.30元

目 录

一、意志决定着成败	(1)
意外到来的机会	
失败离成功只有一尺	
说是还是说不	
我是我灵感的船长	
发现自己的天才	
二、美梦成真的冲动	(14)
你别无选择	
梦想的真正价值	
你说可能就可能	
挡不住的信念	
奇迹在身边发生	
三、信念是行动之父	(24)
人人都有好运气	
摆脱不幸的环境影响	
三十分钟的思考	
登上成功的高峰	
力扛千钧的神迹	
四、运用知识创造财富	(35)
知识为金钱之源	
代价与双重收获	
一年干完十年的活	
成功站在强者之肩	

五、想象力是成功的火花	(47)
激发惊人的联想力	
一念千金的转化	
雄心铁腕并举	
决不朝秦暮楚	
六、从人败中顽强奋起	(59)
骑马要骑千里马	
失败归咎于谁	
知己知彼	
寻找最感兴趣的职业	
正确地评价自己	
悲剧的 30 种原因	
七、经验从教训中诞生	(79)
穷则思变	
失败只是暂时的情况	
培养坚韧不拔的毅力	
接受爱护性批评	
机会稍纵即逝	
目标与步骤的统一	
八、两性的身体优势	(93)
无法抗拒的生命冲动	
神奇的第六感	
天才与庸才之别	
大器晚成的启示	
两性吸引力何在	
不惑之年方收获	
再爱一次	

九、一念千金的灵感	(112)
借用伟人的力量	
十、成功的自我训练	(119)

一、意志决定着成败

你的意志力量，是决定你成功的关键。要想成功，先要有正确的思想方法和思想方式。你意识中所要的，才可以实现。

几年前，爱德温·巴尼斯发现，人们真的能够以思想致富，这是千真万确的真理。他的发现并不是猛然出现的，而是一点一滴出现的。刚开始时，他抱着狂热欲望，渴望成为伟大的爱迪生的商业伙伴。

巴尼斯的欲望的一个主要特色是“明确”。他希望和爱迪生合伙，而不是替爱迪生工作。请你仔细阅读以下描述，看看他是如何使他的欲望变成事实的。这样，你将会对致富的原则有更好的了解。

欲望出现在他的脑海中时，他根本无法采取什么行动。两个困难阻挡在他面前：首先他并不认识爱迪生，其次也没有钱买车票搭火车前往爱迪生所居住的新泽西州西桔市。

这两个困难足以使大部分的人感到沮丧，因而就不愿去努力使欲望成为事实。但是，巴尼斯的欲望并不是普通的欲望。

他想办法来到了爱迪生的实验室，并且宣称说，他要和这位发明大王合伙做生意。爱迪生先生在9年之后回忆起他和巴尼斯先生第一次会面的情形：“他就站在我面前，看来像个老实的平凡人，但他的脸上有股特殊的神情，让人感觉得出来，他已下定决心要获得他所追求的东西。根据我和人们多年打交道

的经验，我已深深了解到，在一个人如此深刻地渴望达到这种目标，甚至为了得到它而不惜付出一切幸福与代价时，他必然会成功。我答应了他的要求，给他一个机会，因为我看得出来，他已下定决心，不成功不罢休。以后的发展证明了我的判断完全正确。”

并不是这位年轻人的外表使他能爱迪生的办公室里获得开展事业的机会。因为如果光是凭外表可以决定一切的话，这对他是绝对不利的。最重要的是，他所想的，决定了一切。巴尼斯并没有在第一次见到爱迪生时就获得合伙的机会。他只是获得了在爱迪生办公室工作的机会，而且薪水很低。

几个月过去了。显然并没有发生任何事情足以使巴尼斯更为接近他的目标——他已暗自把这项目标定为他的“明确的主要目标”。但在巴尼斯的意识中已发生了一些重要的作用，他不断强化他的欲望，希望成为爱迪生的商业伙伴。

意外到来的机会

心理学家曾经很正确地说：“当一个人真正渴望某件事时，就会在外表上表现出来。”巴尼斯已准备好要当爱迪生的商业伙伴，而且他决心要这样做，直到达到他所追求的目标为止。

他并未对自己这样说：“呀，算了吧，有什么用呢？我想，我还是改变主意，找个推销员的工作来干干吧。”而是对自己说：“我这儿来是要和爱迪生一起做生意，我一定要实现这个心愿，即使要花费我的一生也在所不惜。”他真的决心这样做。

任何人只要能够定下一个明确的目标，坚守这个目标，时时刻刻把这个目标牢记在心中，那么，必然会获得令人料想不到的结果。

也许，年轻的巴尼斯当时并不知道这种情形，但是，他的坚强决心，他坚持单一目标的恒久毅力，注定要铲除所有的阻碍，带来他所追求的机会。

当机会终于来到时，它以巴尼斯料想不到的一种方式出现，是从另一个不同的方向出现。这也是机会之神常耍的一种小把戏。机会有一些狡猾的习惯，它经常从后门溜进来，而且假扮着不幸或暂时挫败的外表。也许因为这个原因，有很多人无法认出机会来。

爱迪生先生刚刚发明了一个新的办公室用品，取名为“爱迪生口述机”。他的销售人员对这种机器并不热心，他们认为这种机器并不容易出售。

巴尼斯知道他可以推销这种“爱迪生口述机”。他向爱迪生提出请求，立即得到允许。他于是开始推销这种机器。事实上，他销售得十分成功，爱迪生因此和他签订了一项合约，请他负责在美国各地推销这种机器。这使得巴尼斯赚了很多钱，但更重要的是，他证明了一个人真的能从思考中致富。

巴尼斯从他原来的欲望中究竟获得多少现金收入，我不知道。也许这个欲望使他赚进了二、三百万美元，但是，这笔收入有多少，与他从这项交易所获得的更大财产——他已经知道，无形的思想配合已知的原则付诸行动，可以实现目标，而获得物质上的报酬——比较起来，反而是微不足道了。

最普遍的失败原因就是：当一个人遭到暂时的失败，立

即放弃。每个人都多少曾经犯过这种错误。

在当年“淘金热”的时候，达比的一位叔叔也受到了“黄金热”的影响，前往西部挖金矿。他从来没听说过“从人们思想中开采出来的金矿，超过从地下开采出来的黄金”。他买到了一块矿地，带着铲子和尖嘴锄前去开采。

辛苦了几星期之后，他发现了闪闪发光的金矿。但他需要用机器把金矿弄到地面上来。他很镇静地把矿坑掩埋起来，除掉自己的脚印，然后火速赶回玛里兰州威廉斯堡的老家，把挖到金矿的消息告诉他的亲戚和几位邻居。大家凑了一笔钱，买了所需的机器，托人运送。这位叔叔和达比也动身回到矿区工作。

第一车的金矿挖出来，送到一处冶金工厂，结果证明他们已经挖到了科罗拉多州最富的一个矿源。只要再挖出几车金矿，就可以偿还所有买地欠下的债务了。然后就可以大赚特赚。

叔叔和达比高高兴兴地下坑工作，带着无限的希望出坑来。但在这时候，发生了他们料想不到的事，金矿的矿脉竟然不见了。他们已走到彩虹的末端，黄金没有了。他们继续挖下去，焦急地想要再挖出矿脉来，但是，完全没有收获。然而根据一位工程师的计算，只要从达比和他叔叔停止挖掘的地点再往前挖 90 公分，就能找到金矿。

果然，就在工程师所说的那个地点找到了金矿。

请工程师的人是一位售货商，他把从矿坑挖出来的金矿出卖，获得了几百万美元。他能发财，主要因为他懂得寻求专家协助，而不轻易放弃。

失败离成功只有一尺

这件事过了很久之后，达比先生从失败中获得了成功，赚进了超过他损失的金钱的数倍。他发现：欲望可以转为黄金。他是在从事推销人寿保险之后不久有的这个发现。

达比记得他曾在距离金矿一公尺远的地方停下，而损失了一大笔财富，所以现在他汲取这个教训，而对自己说：“我在距离金矿一公尺远的地方停下，如今，在我向人们推销人寿保险时，我绝不因为对方说‘不’就停下来。”

达比后来成为少数每年推销出 100 万美元以上的人寿保险推销员中的一员。他把锲而不舍的坚强精神归功于他在挖矿时轻易放弃的经验。

一个人在成功之前，一定会遭遇很多挫折，甚至遭遇某种程度的失败。在失败重重打击一个人时，最简单和最合逻辑的方法就是放手不干，大多数人都是这样想的。

美国有史以来最成功的 500 多位人士告诉作者，他们都是在失败的打击之后，获得最大成功的。失败是个骗子，狡猾又奸诈，他最喜欢在一个人接近成功之际，要弄这个人一番。

在达比先生从失败大学获得学位之后，决心汲取他在矿业上的经验，开创自己的前程。很幸运的是，在这件事过后不久，他就亲眼目睹了一件事，证明了当对方回答“不”时，并不一定就没有了希望。

一天下午，他在一座老式的磨坊里，帮助叔叔磨麦子。叔叔经营了一个很大的农场，农场里另外住了许多黑人佃农，当他们两人正忙着磨麦子时，磨坊的大门被悄悄推开，一名黑人小女孩走进来，站在大门旁边。

叔叔抬起头来，看到了那个女孩，对她大声吼道：“你想要什么？”

小女孩很温顺地说：“我妈妈说，要你给她5毛钱。”

“我才不给她呢！”叔叔又大吼了一声：“现在你可以回家去了。”

“是的，先生。”小女孩回答，但她并没有移动身子。

叔叔低头忙着他的工作，并没有去注意那个小女孩，所以也不知道她并没有离去。过了一会儿，他再度抬起头来，发现她仍站在门边，忍不住又对她大吼：“我告诉你回家去。现在，走吧，否则我要好好揍你一顿。”

那个小女孩说：“是的，先生。”但她还是动也不动地站在原地。

叔叔把他正要倒进磨坊漏斗的一袋麦子丢在地上，随手拿起一根扁担，向着小女孩走过去，脸上露出十分凶恶的表情。

达比吓得不敢出气。他确信一顿毒打就要发生在眼前了，因为他知道叔叔的脾气十分火爆。

就在叔叔接近那个小孩时，她很快向前跨进一大步，抬起头来望着他的眼睛，然后用她尖锐的声音尖声叫道：“我妈咪一定要我拿到5毛钱。”

叔叔停下来，望了她好一会儿，然后缓缓把扁担放在地上，把手伸入他的口袋中，拿出5毛钱，交给她。

小女孩拿了钱，缓缓退向大门，眼光从未离开过这位刚刚被她所征服的大男人身上。在她离去之后，叔叔在一个箱子上坐下来，望着窗外，足足有10分钟。他似乎正在沉思他刚才所遭到的失败，神情有点悲伤。

达比先生也陷入思索。这是他第一次看到一个黑人小孩子征服了一个白种人。

她是怎么成功的呢？是什么原因使叔叔失去了火爆的脾气，而羔羊一般温驯的呢？这个小女孩究竟有什么神奇的力量

让她能够控制整个局面？这些问题一一闪现在达比的脑海中，但他当时并未找到答案。直到几年之后，他把这个故事告诉我，才获得了这些问题的最后解决。

有趣的是，这个不寻常的故事，是达比先生在当年他叔叔被打败的那个老磨坊中亲口告诉我的。

说是还是说不

我们两人就站在那个充满霉味的老磨坊中，达比先生把那个不寻常的故事告诉我，然后问我：“你对此有什么感想？那个小女孩究竟使用了什么神奇的力量竟然能够彻底地打败他？”

他的问题的答案可以从本书描述的原则中找到。而且，这个答案既完整又充分，它包含了一切细节与指示，足以使任何人了解这个小女孩无意中所使用的这股奇异的力量，并加以运用。

让你的意识保持警觉，那么，你就可以正确看出是什么力量解救了这个小女孩。你会在下一章中大略地了解这股力量。在这本书的某处你将会发现一个观念，它能加速你的接受能力，把这股令人无法抗拒的力量传给你，供你使用，从而获取利益。这股超人的力量可能在第一章中就出现在你眼前，或者可能在以后的几章中闪现在你的脑海中，它可能以一个单独的观念的形式出现，也可能以一项计划或目标的形态出现。还有，它可能使你回想起你以前失败或挫折的经验，使你从中获得教训，而捞回你因为失败而损失的一切。

在我把那名黑人女孩无意中使用的力量向达比先生加以解释之后，他迅速回想起他推销人寿保险的 30 年漫长经验，并且坦白地承认，他在那方面的成就，主要应归功于从那个小女

孩身上所获得的暗示。

达比先生说：“有一客户想拒绝购买我的人寿保险时，我就会看到那个小女孩站在老磨坊中，大眼睛流露出勇敢的神情，于是我立即对自己说：‘我一定要做成这笔交易。’我所要卖出去的人寿保险中，很多都是在人们说‘不’之后才达成的。”

他同时也回想起，自己在距离金矿仅 90 公分的地方就放弃了错误。但是，他说：“这个失败的经验实际上却是很有价值的。它告诉我不断努力向前，不管前途是多么艰苦，也要努力前进，我必须先懂得这点，然后才能在其他事情上获得成功。”

达比先生的经验既普通又单纯，然而，却包含了他的生活命运的答案；因此，对他来说，这些经验就和生活本身同样重要。他从这两项戏剧化的经验中获得利益，因为他对它们加以分析，找到了它们所产生的启示。但是，有些人既没有时间，也不想去看研究失败，以换取成功的基石。

本书就是为了解答这些问题，而特别撰写的。这个答案必须要描述若干项原则，但请记住，在你阅读时，引导你对生活的奇异现象加以思考的，可能就在你自己的脑海中，而且是要通过可能突然出现在你脑海中的某些想法、计划或目标来加以发现。一个人要想获得成功，所需要的就是正确的思想。本书中所描述的就是创造有用的思想方法和方式。

对这些原则作更进一步的描述之前，我们认为你首先应听取这个重要的建议：

当财富开始出现时，它们来得如此之快，而且数量极为壮观，使人不禁怀疑，在所有那些学习的岁月中，它们究竟躲在何处。

这是一种惊人的说法。尤其是如果我们考虑到，一般人普遍都认为财富只降临到那些长期努力工作的人身上时，会觉得

这种说法更为惊人。

当你开始思考机缘致富时，你就会注意到，财富的起源只是一种意识状态或明确的目标，而且只须稍微努力工作或不必太努力工作。你，以及其他的人，对于如何获得这种能够吸引财富的意识状态，应该感到特别有兴趣才对。我自己花了25年的时间研究这方面的知识，因为我也希望知道人们以这种方式可以富有到什么程度。

人类最重要的弱点之一就是，一般人太熟悉“不可能”这个字眼了，他知道所有不能发挥效用的规则，也知道所有办不到的事情，本书则是要介绍使其他人获得成功的规则，希望把这些规则介绍给愿意竭力奉行这些规则的人们。

只有心里想要获得成功的人，才能获得成功。

那些只想到失败的人，失败就会降临到他们头上。

本书的目的，就是要协助那些一心想学到把自己的意识从失败转变为成功的人。

人类的另一个重大缺点就是，很多人习惯于以他们自己的印象和看法来衡量所有的事情以及每一个人。正在阅读本书的读者当中，可能有些人认为他们自己无法由思想致富，因为他们的思想习惯一向沉溺在贫穷、匮乏、悲哀、失败与挫折当中。

我是我灵感的船长

亨利·福特决定生产他著名的V-8型汽车时，他选择了建造一种把全部8个汽缸安置在同一个模具上的引擎，他指示工程人员设计出这种引擎，然后把设计图送他过目。设计图画出来了，但工程师们一致认为，把8个汽缸放在同一个模具

里，这是不可能办到的。

福特说：“无论如何，你们还是把它生产出来吧。”

但是，他们仍回答说：“这是不可能的。”

“尽管去做吧，”福特命令说：“在获得成功之前，绝对不可停止，不管花多少时间都没关系。”

工程师们只好奉命行事，因为他们想要继续待在福特公司任职，只有这样了。6个月过去了，没有任何结果。又过了6个月，仍没有任何进展。工程师们想尽各种方法去执行老板的命令，但似乎没有一点希望。

年底，福特向他的工程师们探询，他们再度告诉他，尚无法实现他的要求。

“继续进行吧，”福特说：“我想要这种引擎，我一定要得到它。”

他们继续努力，不久，仿佛出现奇迹似的他们发现了制造这种引擎的秘诀。

福特的决心再度获得实现。

这个故事可能叙述得并不完全准确，但是大致的内容如此。希望从思考中致富的人，都可以从这个故事中学习到福特致富的秘诀，它就在你面前，用不着向远处追求。

亨利·福特之所以成功，因为他了解并运用了成功的原则。其中一项秘诀就是欲望：知道自己想要的是什么。在你阅读本书时，一定要记住这个福特的故事，并彻底了解他成功的原因。如果你能做到这一点，如果你能掌握使亨利·福特成功致富的这些特殊的原则，那么你就可以在你所从事的任何行业中，获得同样的成就。

当著名诗人亨雷写下他那预言式的名句：“我是我的命运的主人，我是我的灵魂的船长”时，他是在告诉我们：我们是自

己命运的主人，是我们灵魂的主人，因为我们有力量控制自己的思想。

他也是在告诉我们：我们的头脑已被意识中的主要思想所磁化，这些磁铁正由我们人类所不熟知的方式，把与我们主要思想的性质互相谐和的力量、人与生活环境，吸引到我们身上来。

他是在告诉我们，在我们能够积聚大笔财富之前，一定要把渴望财富的强烈欲望输入意识之中，一定要成为财迷，然后让这些渴望金钱的欲望驱使我们创造出获得这些财富的明确目标。

但是，亨雷是诗人，而不是哲学家，所以他正是以诗来叙述伟大的真理，而让其他人来解释这些诗句的哲学意义。

发现自己的天才

我们现在即将讨论这些原则中的第一项。你必须保持开放的思想，并记住，这些原则不是某一个人所发明出来的。这些原则曾经为很多人效劳过，你也可以利用它来争取自己的利益。

你会发现，这样做很简单，并没有什么困难。

几年以前，我在西维吉尼亚州沙勒姆学院发表毕业演说，由于我特别强调下一章所描述的那项原则，所以那一届毕业生中的一位先生就采纳了这项原则，把它当做自己哲学的一部分。这位年轻人后来成为一名国会议员，并在罗斯福总统的政府中担任重要角色。他给我写了一封信，很清楚地表达出他对下一章所描述的那些原则的看法，因此，我在这儿献出这封信来，作为对下一章内容的介绍。它也可以让你大略明白，你将