

〔美〕拿破仑·希尔 著 肖 苏 编译

以智聚财

● 中国国际广播出版社



以 智 聚 财

〔美〕拿破仑·希尔 著

肖 苏 编译

中国国际广播出版社

责任编辑：李紫林

封面设计：李士英

版式设计：周 迅

书 名	以 智 聚 财
著 者	〔美〕拿破仑·希尔
编 译	肖 苏
出 版	中 国 国 际 广 播 出 版 社
发 行	（北京复兴门外广播电影电视部内）
印 刷	国 防 科 工 委 印 刷 厂
经 销	新 华 书 店
开 本	787×1092 1/32
字 数	120千字
印 张	5.5
版 次	1991年 2 月 北京第 1 版
印 次	1991年 2 月 第 1 次印刷
印 数	6,000册
书 号	ISBN 7-80035-651-5/Z·82
定 价	2.60元

原著者简介

拿破仑·希尔博士(Dr. Napoleon Hill),公元一八八三年诞生于维吉尼亚蓝岭山中的一栋木屋里。当他还是十几岁的小伙子时,就以当新闻记者的收入来完成乔治市立大学法学院的学业。这种职务给他一生的事业开辟了康庄大道。他在报界的杰出表现,引起了罗伯特·L·泰勒(Robert L. Taylor)——田纳西州州长兼鲍伯·泰勒杂志社(Bob Taylor's Magazine)的老板——的青睐。泰勒礼聘希尔的时候,希尔才二十一岁。泰勒请希尔专访并撰写名人成功的故事加以连载,第一位要写的就是安德禄·卡内基(Andrew Carnegie)。由于希尔给卡内基的印象极为深刻,因此他便全权委托希尔完成一件历时二十一年的大事业——访问全国最成功的五百零四位大人物,从其经验中找出普通人可资借鉴的东西。希尔在公元一九二八年首次出版的《成功哲学之解析》——刚好是与卡内基约谈二十一年之后。在这二十一年期间,希尔从不间断他的编纂工作。他为了养家糊口,只好屈就各种工作,曾干过芝加哥拉薛雷进修大学的广告部经理,同时还编辑并发行过金箴杂志(Golden Rule magazine)。第一次世界大战期间,他被遴选为伍罗·威尔逊总统的公共关系顾问。到一九三三年,金尼斯·兰道夫——西维吉尼亚州的美国参议员——又在罗斯福总统面前推荐希尔,因

此希尔又成为总统顾问。数年之后他辞谢官职,集中全部精力整理二十一年采访所得编纂《以智聚财》(Think and Grow Rich)。到公元一九五二年拿破仑·希尔联合会已经组成,希尔从半隐退的生活中再度出来倡导他的成功哲学。希尔领导的拿破仑·希尔基金会,是不营利的教育机构,专门倡导成功方法论之研究。

原著者序

半个多世纪前，安德禄·卡内基使我采访数百个富翁积聚大量财富的灵方。这位智慧而又可爱的老苏格兰人，坐在靠背椅上，眼睛流露着愉悦的神采，小心翼翼地看我是否有足够的智慧，了解他对我所说的那些意味深长的话语，那时我还是个小孩。

当他估计我已经领会了他的意思，他问我愿意不愿意花二十年或更多的时间，搞清楚众多富翁成功的秘诀，再将其传给更多的人。人们渴望得到这些使事业成功的秘诀。我当时回答说我愿意。在卡内基先生的指导之下，我才能实现我的诺言。

本书所介绍的成功秘诀，已经过各阶层千千万万人的实践，证实是可行的。它是卡内基先生的创意。神奇的公式（带给他无数的财富），应该供给那些没有时间研究怎样聚财（赚钱）的人。卡氏希望我在访问实业界名流的时候，比照他们各自的经验，来验证普遍适用的成功秘诀的效用。他认为这些普遍适用的成功秘诀应该在各级有关院校传授，并说，如果能够很恰当地传授给学生的话，必会激起整个教育系统的革新，那么求学所花费的时间将减省一多半。

在信心这章里，您将会阅读到美国巨大的钢铁公司的惊人事迹。它是卡内基先生总结的一位年轻人的成功经验，该经

验有广泛的适用性。

查理士·M·舒瓦 (Charles M. Schwab) 单凭这一秘诀使自己获得金钱和机会两大财富，讲得明确一点儿，这非凡的秘诀价值六百万美元。

这些事实——每个认识卡内基先生的人都很清楚这些事实——使您确信阅读本书一定有所收益，使您明确哪些是必备的常识。

这秘诀经历过成千上万人的实践，他们得到了预期的效果，就如同卡内基先生所预期的那样。有些人获得了财富；另外的一些人很成功地利用它来增进家庭和谐。其中有一个传教士使自己一年的收入增加至七万五千美元。

亚瑟·纳西 (Arthur Nash) 是辛辛那提的一位裁缝师，他把即将破产的事业孤注一掷似地当成试验品，结果使垂死的事业又展现生机，给他的主人带来巨大的财富，现在这事业仍欣欣向荣，虽然业主纳西先生已经去世了。但是这罕见的经验实在太珍贵了，因此各报纸杂志广泛宣传。如果这些宣传全是作广告，广告费得一百万美元。

这秘诀也在得克萨斯州德拉斯城的斯条尔特·奥斯汀·威尔 (Stuart Austin Wier) 身上经历过，他已准备好了——他放弃原先的职业改学法律。结果成功了吗？他的故事在本书里会提到。

当我在拉萨雷进修大学 (Lasalle Extension University) 当广告经理期间，这所大学仍然默默无闻，因此我有幸观察J·G·卓别林 (J. G. Chapline) 校长如何卓有成效地运用这一秘诀。使得拉萨雷大学变成全国最大进修学府之一。

本书曾前后不下上百次的提到成功的秘诀，它并不是直接地被加上名字，因为每逢这秘诀稍稍披露，让那些准备好要寻找它的人看到时，他们即随时可以抓住它，使他们更成功地进行他们自己的事业，那也就是为什么卡内基先生，一声不响地，不用任何特殊的名字投掷给我的原因。

要是您想运用这些秘诀，您会了解在本书的各章节至少都会出现过。我倒希望，当您以自己的方法发觉时，所能获得的许多利益。

假使您曾经颓丧气馁、假使您曾经有过任何人都难以克服的困难、假使您曾经尽过力而仍遭到失败的打击、假使您曾经罹患疾病或生理上的挫败时，我儿子的故事，以及卡内基的公式，可证实为“您正在找寻的沙漠里最后希望的绿洲”。

这秘诀亦被伍罗·威尔逊总统 (President Woodrow Wilson) 在第一次大战期间广泛地使用过，它几乎被投掷在每个作战的士兵身上，在他们开到前线作战之前，接受训练时，已小心地包扎在士兵的身上。

当您阅读本书时，我所谈到的秘诀，随时随地都会从书面跳出来，赤裸地站在您的面前，假如您随时都有准备的话。当它出现时，您马上会辨认出来；不论您在首章获得这种暗示或者在最末一章得到，当它显现在您眼前时，您最好暂停一下，倒一杯水，一面喝一面沉思，因为那情况就是您一生最重要的转折点。

当您逐步的阅读本书时，您得时时记住一件事情，那就是本书所依据都是事实而不是虚构的。其目的在传播一项伟大的宇宙真理，给那些准备“学习做什么”和“如何做”的

人们；使他们也接受必要的刺激，以便开始进行。

作为准备的最后一句话，在您开始阅读之前，我可以提供一项简短的建议，借此可以找到线索，可用来了解卡内基的秘诀，它是这样的——所有的成就，所积聚的财富，全都起始于一个意念，如果您已为这秘诀准备好了，您业已拥有它一半，所以，您会在它进入您心智的那一刹那间，完全的了解另外的一半。

序

肖 苏

人人渴望成功。能不能从无数成功的具体经验中提炼出带有普遍性的成功法则，使成功不止是一种渴望，而成为现实呢？

一代钢铁巨子安德鲁·卡内基深信这种法则不仅存在，而且可以通过实例完整全面地表述，使万千追求者事半功倍。这位功成名就的长者是苏格兰人，颇富哲人智睿，他选中拿破仑·希尔博士为他代笔，终于一了夙望。

希尔一八八三年出生于维吉尼亚州兰岭丛山之中一座木屋里，大学时代开始记者生涯。刚露头角，希尔便被泰勒杂志社聘请撰写名人专访。他要写的第一个人物，正是卡内基。

“那时我还是个孩子，”希尔回忆道。卡内基坐在靠椅上“仔细观察我是否有足够的智慧了解他那意味深长的话。他相信我已经把握要领，眼里流露出欣悦的目光。他问我愿不愿意花二十年时间先充实自己，然后分析总结数百富豪及其他成功者的秘诀公诸于世——许多人因为没有得到这些灵方而潦倒终生。”

愿意——年轻的希尔回答。当他完成自己的承诺时，正好过了二十年。《成功法则》一九三七年出版即成畅销书。半

个世纪过去，即使在美国印数超过千万，并以各种文字的译本拥有各国读者，今天它依然保持着当年的魅力。正如卡内基期待的，本书从504位最成功的人物那里提取经验的精华，是人人可学可用的成功法则。

长达二十年间，希尔从未间断过研究成功法则。事实上，他自己也因此成为一位著名的成功者。这使他毕其半生心血写成的专著，不仅阐述严格系统，而且因为不时穿插作者本人的切身感受与体验，读来尤其亲切感人而深具说服力。这本书，曾经给许多美国人带来财富和事业成功，想来它也会给实现四化大业的中国人以启迪。

目 录

原著者简介

原著者序

序

第一章 一切行为的动力..... 1

“流浪汉”与机会 绝不会因为有人说“不要”而停止 小女孩的神奇力量 你需要一个完美的构想 能改变你命运的原则

第二章 决 断..... 10

破釜沉舟与势在必得 变欲望为黄金的六个步骤 你能把自己想像成百万富翁吗 梦想的力量 欲望超过天性 六先令赢得一个新世界 “精神化学”的神秘力量

第三章 信 心..... 23

没有天生的倒霉鬼 不可思议的自我暗示 自信心的公式 消极带来的灾难 天才昏睡在你的脑海里 意念如何构筑财富 财富起始于智慧

第四章 自我暗示..... 37

如何强化注意力 刺激潜意识的步骤 精神力量的秘密

第五章 专门知识..... 41

福特是无知者吗？ 知识的价值在于适用 付钱才能购得知识 获得知识的妙方 你不需要从底层干起

第六章 想像力..... 48

想像力的两种形式 致富原则 一只神秘的“魔壶” 如果我有一百万要做什么 如何把创意变成现款

第七章 组织化的计划..... 59

第一次计划失败就尝试别的吧 大多数的领导者都从跟班干起 驾驭才能的主要因素 造成领导失败的十项主要因素 需要“新领导能力”的行业 如何求职 推介服务的新方法 您的“QQS”比例是什么 您服务的重要价值 三十一一种失败的主要因素 您知道自我价值吗 自我分析的清单 寻找聚存财富的机会 美国福祉的基石 寻找财富的机会

第八章 巩固决心——恒心..... 86

下决心的秘诀 了解才会得到 “金钱意识” 还是“贫穷意识” 攀越失败 “机遇”能够订做 成功四步曲 如何控制困难

第九章 伟大心智的力量.....101

从“伟大心智”获取力量 如何增加脑力 积极情绪的威力

第十章 性转移的秘密.....106

发展性本质与成就的关系 精神的十种刺激物 “天才”来自第六感 怎样获取最好的创意 天才的方法对您也有效 性的驱策力 男人很少在四

十岁前成功 最伟大的精神刺激品 私人磁力的仓库 错误的性观念伤害人格 四十岁以后的丰硕年华 轻敲您的情感仓库 真正恋爱绝不会完全失恋

妻子能够影响丈夫的原因 没有女人财富就毫无用处

第十一章 潜意识.....125

敞开积极意识的大门 有功效祷告词的秘密

第十二章 头 脑.....130

最伟大的力量是不可捉摸的 头脑的戏剧性故事 “心灵感应”是什么

第十三章 第六感.....136

第六感的奇迹 让伟人来铸造您的生命 由自我暗示建立品格 幻想的神奇力量 轻敲灵感的泉源 成长缓慢的万能力量

第十四章 克服恐惧.....143

六种基本恐惧 对贫穷的恐惧最具破坏性 金钱“万能”的意义 破坏性思想的灾害 要学会保护自己 自我分析的测验 您要绝对控制的一件事 五十五种藉口

第一章 一切行为的动力

理想（欲望）是最重要的动力。当它渗透进固定的目标，变为坚强的毅力和执着追求时，它会变成无比强大的力量。

几年前，爱德文·C·巴恩斯最主要的特点，就是固执。他唯一的希望是跟爱迪生一块儿工作，以便了解这位发明大王如何把一个个离奇的愿望变成了事实。

这欲望第一次在巴恩斯心里闪烁时，有两个困难横陈在他面前：一是不认识爱迪生，一是他没有足够的钱买车票去找爱迪生。

“流浪汉”与机会

这种困难足以使大多数人停步，他却不肯。他终于走进爱迪生的研究所毛遂自荐，声言他的目的是要与这位发明家在市场上共同合作。几年以后爱迪生这样追述：

“他站在我前面像个流浪汉，但他脸上却显露出坚毅。多年处世经验告诉我，当一个人坚定而深刻地期望一个目标时，他会心甘情愿地把整个未来‘孤注一掷’。他知道他会胜利。”

巴恩斯最初并没有获得爱迪生青睐，只不过是得到在爱迪生办公室工作的机会，而且工资菲薄。

过了几个月，没有发生奇迹。他继续强化成为爱迪生事业上的合作者的愿望。他坚决地说：“我来此地的目的是想加入爱迪生的事业，即使花费我终生的时间，我也要完成这个目的。”如果一个人只是立下一个固定的目标，之后老站在目标的旁边，那整个事情的发展将会完全不同。

机会的来临比想像中的多得多，而且还时常以不幸或暂时失败的形态光临，这就使许多人无法洞察先机。

爱迪生刚刚完成了一种新的办公室使用的机器，“爱迪生记录器”。他的推销员却认为这种器材难以推销。机会静静地来到巴恩斯身边，只有巴恩斯和发明家对它感到兴趣。

巴恩斯知道他有能力推销爱迪生记录器。事实上，他因为很成功地推销这些机器，爱迪生跟他订下合同，给他全国市场代理权。那次商业合作，巴恩斯赚了许多钱。然而更伟大的事情，在于证明了一个人实实在在是可以“以智聚财”的。

巴恩斯最初的欲望是要赚多少钱，我没有办法知道。但是，不论这数目听起来有多大，如果跟他已经得到的那些经验宝藏比较起来，就显得微不足道了，这些涵蕴的资源，是思想上一种不可捉摸的冲动，能够凭借运用已知的原理，使它转变成为物质上的报酬。

巴恩斯确实是以智慧踏进爱迪生的圈子，进而与他结为

商业上的伙伴。当他开始的时候，除了对他的需求有先见之明外，他几乎一无所有，让决心去支援热望直到他达到目的为止。

绝不会因为有人说“不要”而停止

招致失败通常的原因，是突然遭遇不测时马上心灰意冷、裹足不前。

R·U·达麦 (R.U. Dardy) 有一位叔叔染上了“掏金热”，就带着凿子和铲子到西部去埋头苦干。

经过几星期他发现了闪耀的金矿。他需要机器把矿石移到地面，因此他把矿床小心地盖好，迳自回到家乡。他的亲戚和一些动了心的邻居凑足了钱，把机器装上船，达麦和这位叔叔又回到金矿。

第一车矿石熔炼后证实，他们已拥有科罗拉多含金量最多的金矿，只要少少几车就可以还清债务，然后，就赚到一笔惊人的财产。

越挖掘希望越高。后来突然矿脉消失了，梦想到了尽头。他们继续挖掘，希望再找到矿脉——但一切努力都失败了。

到最后，他们决定放弃。

他们把机器以几百元的价格卖给了一个老人后，便坐火车回家。这位老人请了一位采矿工程师。据他的估计显示，在距达麦停止开采的地下三呎处就可以再找到金矿。前面的人采矿计划之所以失败，是因为矿产业主不熟悉“断层线”。

这位老人从别人放弃的金矿里净赚了好几百万元，因为他善于征求专家的意见。