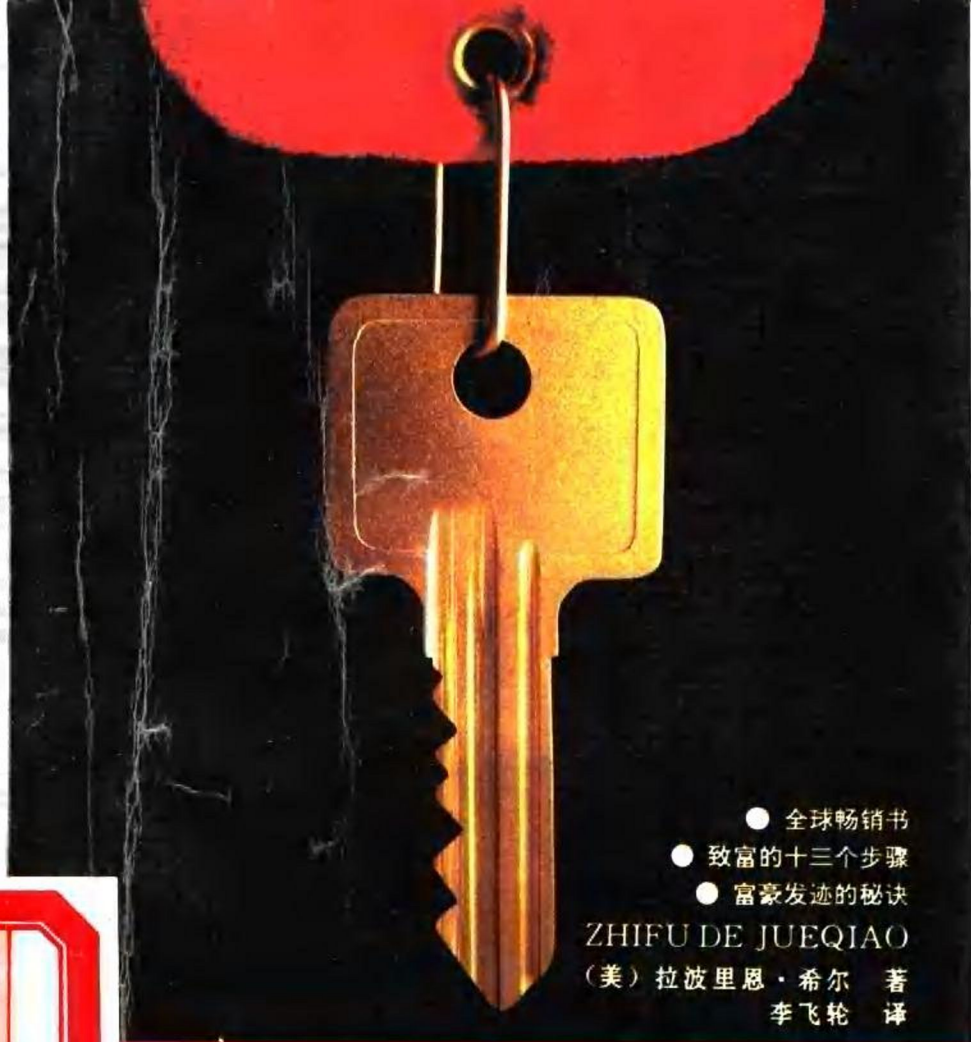




- 全球畅销书
- 致富的十三个步骤
- 富豪发迹的秘诀

ZHIFU DE JUEQIAO

(美) 拉波里恩·希尔 著
李飞轮 译

致富的诀窍

——一本价值百万元的书

广东科技出版社

致富的诀窍

——一本价值百万元的书

〔美〕拉波里恩·希尔 著

李 飞 轮 译

广东科技出版社

粤新登字04号

内 容 简 介

在本书的每一章里，作者都提到挣钱的秘诀，它是作者多年来仔细研究数百位富豪发迹的结晶。

本书所介绍的十三个致富步骤，将使你相信富裕不是与你无缘，只要你作好准备，下定决心，使用本书介绍的方法，你将会成为一位成功人士。

ZHI FU DE JUE QIAO

致 富 的 诀 窍

——一本价值百万元的书

原 著 者：(美)拉波里恩·希尔

出版发行：广东科技出版社

(广州市环市东路水荫路11号)

经 销：广东省新华书店

印 刷：肇庆新华印刷厂

规 格：787×1092 1/32 印张7.75 字数160千

版 次：1993年5月第1版

1993年5月第1次印刷

印 数：1-11200册

ISBN 7-5359-1017-3/F·46

定 价：4.20元

他从一百元到百万富翁

在成功的热望驱使下，克莱门·史通运用本书所介绍的方法，只用100美元，创办了一个现在年收入超过3700万美元的集团公司。

作为美国联合保险公司的总裁克莱门·史通说：看了本书，普通的推销员将被激发成为超级推销员。

作为《成功》杂志社的出版商和编辑，他写到：阅读本书比阅读当今世界上任何作家写的书更能激发人们走向成功。

作为《用智慧获得成功》一书的合著者，他指当：财富，健康和快乐都属于你……另外，运用拉波里恩·希尔的杰作里的13个步骤，你将使你的世界变得更加美好。

作者前言

在本书的每一章里，我都提到挣钱的秘诀，它是本人多年来仔细研究数百位富豪发迹的结晶。

半个世纪以前，安德鲁·卡里奇使我开始注意到这个秘诀。这位机警，可爱的苏格兰人有意识地将这个秘诀注入到我的脑海中。当时，我还只是个小孩。他坐在椅子上，眨了一下眼睛，仔细地看着我，看我是否能完全听懂他对我讲的话。

当发现我听明白了他的话时，他问我是否愿意花20多年的时间研究它并将它展现给那些不懂这个秘诀，而在生活中可能会招致失败的世人面前。我说我愿意，在卡里奇先生的帮助下，我实现了自己的诺言。

本书所包含的秘诀是经过各行各业成千上万人实践验证的。卡里奇认为，给他带来巨大财富的神秘公式应该传播给那些没有时间去观察其他人是如何挣大钱的人。他希望我能根据成功人士的经验，检验和论证出公式的正确性与合理性。他相信这个公式应该在专业学校或大学中讲授。如果这样，教育体系将会得到改革，学生在校的学习时间可减少一半。

在本书里，你将读到美国大型钢铁公司令人震惊的故

事。此间公司是由一位年轻人创建的。这位年轻人的成功证明了卡里奇的公式对任何准备实践这一公式的人都是有效的。查里斯·史瓦帕简单地使用这个秘诀使他在金钱与运气上获得了巨大成功。可以说这个秘诀价值6亿美元。

这些事实——差不多认识卡里奇先生的人都非常熟悉的事实——能给你一个清楚的概念。那就是阅读本书将给你带来什么，同时也让你知道你需要什么。

象卡里奇先生计划的那样，这个秘诀传给了千万个人。经实践，他们已获得很大效益。有些人已经获得成功，还有些人利用它成功地使家庭和睦相处。一位职员使用它后，年收入达75 000美元。

阿瑟·拉史，美国辛辛那提州成衣商，用濒临倒闭的企业来测试这一公式后，企业重新恢复活力，为主人创造了财富。虽然拉史先生去世了，但他的企业仍生机勃勃，对于这次独特实验，报纸和杂志赞扬它，称它的价值超过百多万元。

这个秘诀传给了德克萨斯州达斯镇的斯狄特·威尔。他为了下决心去试验，放弃了自己原来的职业，改学法律。他成功了吗？读完本书你就会知道。

拉萨尔综合大学原是一所名不见经传的学校，当我任该校广告经理时，有幸见到校长查普林先生，他有效地使用这一公式使拉萨尔成为全国著名的综合大学。

在本书中我不下百次地提到所指的秘诀，我没有直接给它起名字，因为当这个秘诀被展现在那些有诚意的人面前时，它便能产生反应，人们不难找到它和掌握它。这就是卡里奇先生静静地将他讲给我听，但没有给我一个特定的名字的缘故。

假如你准备使用它，你就能在本书每一章里认出这个秘诀至少一次。我希望我能荣幸地告诉你如何认识这个秘诀，但是当你用自己的方法去发现它的话，你将获益更大，这不是更好吗？

假如你泄气了，假如你认为有困难，假如你努力尝试过但失败了，假如你身体状况不好，使用卡里奇的公式，将使你感到在沙漠中寻找到了绿洲。

任何得到这个秘诀并实践过的人都成功了。如果你不相信，那么请研究一下本书中使用过的人，无论在哪里提到，查一查记录，你自然会相信了。

将“有”说成“没有”，这种情况是不会发生的。

要想获得我指的秘诀而不付出任何代价是不可能的，尽管这个代价与其本身价值相比要小得多。不专心的人在任何情况下都不可能得到它。它不能被随意送走，也不能用金钱买到。

这个秘诀对那些准备使用它的人的影响是相同的，它与一个人所受教育的多少没有任何联系。在我出生很久以前，这个秘诀就被汤姆斯·爱迪生掌握，他有效的使用，使他成为世界上最伟大的发明家，尽管他上学只有三个月时间。

这个秘诀被传给爱迪生的生意伙伴，他的使用相当奏效，虽然他当时年收入只有12 000美元，但他成功地积累了一笔很大的财富，年纪轻轻就退休了。你将在第一章的开头读到他的事迹。这些例子将使你相信富贵不是与你无缘，只要你作好准备，下定决心，使用这个秘诀，你就能得到金钱、名誉、地位、欢乐。

你可能会问，我怎样得到这个秘诀呢？当你读完本书，你就有了答案，你可能在第一章，也可能是最后一页找到答

案。

当你在阅读此书时，请记住，书中所写的全部是事实，而非幻想。我的目的在于传播一个普遍的真理给那些希望致富的人们，让他们知道“做什么，怎样做”，同时使他们从书中受到鼓舞去开拓他们的事业，创造更加美好的明天。

目 录

作者前言

第一章 思考是有价值的东西.....	(1)
通过思考找出方法与爱迪生合作经营的人.....	(1)
发明者与乞丐 (1) 隐藏着的机会 (3) 距离金子	
三英寸 (3) “我永远不会停下来, 因为男子汉从来不会	
屈服” (4) 坚持要五毛钱 (5) 小孩的特殊力量	
(7) 您需要的是一个好设想 (8) “不可能”的福特	
V-8型汽车 (10) 为什么你是你命运的主宰 (11) 能	
改变你命运的原则 (12)	
第二章 渴望.....	(15)
一切成功的起点, 致富的第一步	(15)
破釜沉舟的人 (16) 促使致富的刺激因素 (16) 将	
渴望变为金子的六种方法 (18) 你能把自己想象成百万富翁	
吗? (19) 梦想的力量 (19) 如何将梦想射出发射台	
(21) 渴望战胜自然灾害 (23) 一次“意外”改变了一	
生 (24) 他用六分钱赢得一个新世界 (24) 聋了的小孩	
能听到说话声 (26) 思考能创造奇迹 (26) 精神力量产	
生奇迹 (26)	
第三章 信念.....	(31)
看到和相信能实现梦想, 致富的第二步.....	(31)

如何坚定信念 (31) 没有人是注定要失败的 (33)
信念是受自我调节影响的心理状态 (34) 自我调节的魔力
(34) 自信的公式 (35) 消极思考的灾难 (37) 什
么天赋沉睡在你的脑海中呢? (39) 一个设想如何变成一笔
财富 (40) 为了10亿元进行的宴后演讲 (41) 财富始于
思考 (46)

第四章 自动调节 (48)

影响潜意识大脑的媒介, 致富的第三步 (48)

看到和感觉到金钱就在你的手中 (49) 如何加强集中能
力 (50) 刺激你潜意识大脑的六个步骤 (51) 精神力量
的秘密 (52)

第五章 特殊的知识 (55)

个人经历与观察, 致富的第四步 (55)

没有学识的人发了财 (56) 你能获得你所需的一切知识
(57) 交学费方知如何购买知识 (58) 最需要的是专业
人才 (59) 建立“学徒身份”制 (59) 收费代理的培训
(60) 获取专业知识的途径 (61) 有价值的简单设想
(62) 寻找理想工作的计划 (63) 你不必从底层开始
(64) 让不幸带给你益处 (65) 你的社交是无价的
(66) 让专业知识为你的设想产生价值 (66)

第六章 思维 (68)

大脑车间, 致富的第五步 (68)

思维的两种类型 (68) 将你的思维付诸行动 (69)
致富的规则 (70) 如何有效地进行思维 (71) 一只神奇
的水壶 (71) 假如我有一百万, 我将怎么办 (73) 如何

将设想变为现金 (76)

第七章 组织计划 (79)

将明确的计划变为行动，致富的第六步..... (79)

如果你的第一个计划失败——再试一个! (81) 计划推销个人的才能 (82) 大多数领导者开始时都是跟随者

(82) 领导人物的主要特征 (83) 领导者失败的十个主要原因 (83) 一些需要新领导的肥沃土地 (88) 何时及怎样申请职位 (89) 简历的具体内容 (90) 如何获得你理想职位 (93) 推销服务的新方法 (94) 你的服务质量、服务数量、合作精神的比率是多少? (95) 你服务的总体价值 (97) 失败的31个主要原因 (98) 你知道自己的价值吗? (104) 做一个详细的自我目录 (105) 个人目录的自我分析问题表 (105) 一个人在哪里及怎样才能找到积累财富的机会 (109) 提供了这些恩赐物的“奇迹” (111) 我们生活的资本基础 (113) 你的机会 (114) 轮到你了!

(115)

第八章 决断..... (117)

控制拖延，致富的第七步..... (117)

关键在于作出你自己的决定 (118) 决定带来的新生或死亡 (119) 冒着被绞死危险的56人 (120) 集体组织 (121) 一个改变历史的决定 (122) 写在纸上的最重要决定 (124) 懂得你想要什么，你一般都能得到它 (125)

第九章 毅力..... (127)

作出不懈的努力，坚定信念，致富的第八步..... (127)

对你毅力的测验 (127) 你是金钱意识还是贫穷意识?

(129) 如何从你的思想惰性中振作起来 (130) 跨越你的

失败 (130) 你能把自己锻炼得有毅力 (132) 列一个你自己的“毅力一览表” (133) 假如你害怕议论 (135) 让“突破”带来转机 (137) 如何培养你的毅力 (138) 如何克服困难 (139)

第十章 集体智慧的力量…………… (143)

驱使力，致富的第九步…………… (143)

从“集体智慧”获得知识 (144) 如何增加你的脑力
(145) 积极情感的力量 (148)

第十一章 性的神秘转化…………… (150)

性之谜，致富的第十步…………… (150)

成功与高度发展的性之间的关系 (151) 大脑的十个刺激因素 (152) 天才是通过第六感觉培养出来的 (154) 灵感来自何处 (154) 培养创造官能 (156) 发明者怎样得出一个最好的想法 (156) 天才使用过的方法对你同样有效

(157) 性的驱使力 (159) 为什么人们在40岁以前极少成功 (160) 大脑刺激因素中最重要的因素 (161) 个人魅力的宝库 (162) 对性的不信任有害个性 (164) 40岁之后富有成果的年代 (165) 打开你感情的宝库 (166) 真诚地爱的人永远也不会全部失去 (167) 为什么妻子能使丈夫成功或使他毁灭 (169)

第十二章 潜意识大脑…………… (171)

连接线，致富的第十一步…………… (171)

如何加强潜意识大脑的创造力 (172) 让你的积极情感为你服务 (173) 有效祈祷的秘诀 (176)

第十三章 大脑…………… (179)

思想的传播与接收站，致富的第十二步·····	(179)
伟大的力量是无形的 (180) 大脑的戏剧性故事 (181)	
什么是“心灵感应？” (182) 如何使大脑联合起来协同工作 (183)	

第十四章 第六感觉 ·····	(186)
通向智慧殿堂之门，致富的第十三步·····	(186)
第六感觉的奇迹 (187) 让伟人塑造你的生活 (187)	
运用自我调节形成你的性格 (188) 想象的巨大力量 (190)	
发掘灵感的源泉 (191) 一股慢速增强的强大力量 (192)	

第十五章 六种惧怕的阴影 ·····	(193)
给你自己列个表，找出在你面前有多少阴影·····	(193)
六个基本惧怕 (194) 惧怕贫困 (195) 最毁灭性的惧怕 (196)	
惧怕贫困的症状 (197) 金钱的作用 (199) 惧怕批评 (201)	
惧怕批评的症状 (202) 惧怕生病 (204) 惧怕生病的症状 (205)	
惧怕失去爱 (207) 惧怕失去爱的症状 (207) 惧怕年老 (208)	
惧怕年老的症状 (208) 惧怕死亡 (209) 惧怕死亡的症状 (210)	
老人担忧 (210) 惧怕思想的灾难 (212) 魔鬼车间 (213)	
如何使自己不受消极因素的影响 (214) 自我分析测试题 (215)	
你能绝对控制的东西 (221) 常用的55个借口 (223)	

年后，爱迪生在谈到与巴尼斯第一次相见时，他说：“他站在我面前，看上去象一位普通的乞丐，但是，他的面部表情给了我一个印象，他已决心要得到他来寻求的东西。多年的经验告诉我，当一个人确实渴望得到某样东西时，他会将整个未来放在转动这个轮子上，以便去得到它，他肯定会成功。我给了他这个机会，因为我发现他已打定主意，直至成功为止。后来的结果证明，我的判断是正确的。”

他能在爱迪生的办公室上班，并不是因为他的外表，而是他的思想。

巴尼斯在第一次与爱迪生见面时没有得到合作的机会，得到的只是在爱迪生的办公室工作，名义上领取工资。

几个月后，很明显巴尼斯追求的目标没有任何进展。但是，他有了一个重要的想法。他在不断地增强自己成为爱迪生生意伙伴的意识。

心理学家明确地指出：“当一个人确实想要某件东西时，人们可以从他的言谈举止中观察出来。”

巴尼斯想与爱迪生合伙经营，更重要的是他已下定决心直到他得到他所寻求的东西为止。

在遇到困难时，他没有对自己说：“算了，有什么用？我看还是改变主意，找一份推销员的职业干吧。”他对自己说的是：“我来这里是为了与爱迪生合伙经营，我愿将我毕生精力来完成这个任务。”他确实这样做了。只要人们采用一个明确的目标，坚定信念去克服一切困难，他们的历史将会多么不一样啊！

也许年轻的巴尼斯当时不知道，但他毫不动摇的决心，坚定信念的毅力，是注定要使他克服一切困难，使他寻找到他要找的东西。

隐藏着的机会

当机会来临时，机会的出现，在形式和方向上均与巴尼斯预计的大不相同。这是机会产生的特点之一。它常常是巧妙地从前门悄悄进来，伪装成不幸的形式或者是暂时失败的形式来临。这也许就是很多人未能找到机会的原因。

爱迪生先生刚刚发明出一种新型办公设备，当时称为“爱迪生口述机”，他的推销员对这种机没有任何兴趣，他们认为很难推销出去。巴尼斯看到了机会。它隐藏在看似无价值，唯有巴尼斯和发明者感兴趣的口述机上。

巴尼斯知道，他能将爱迪生的口述机推销出去。他向爱迪生提出了这个建议并很快得到爱迪生批准。他确实将它卖出去了。事实上，由于他成功地将口述机卖掉，爱迪生与他签订了一个在全国范围内推销的合同。由于合伙经营，巴尼斯富起来了，但他的事迹远比富有更为伟大。他证实了一个人真正能“思考与致富”。

巴尼斯的最初愿望实际上值多少钱，我无法知道。也许是200万，也许是300万，不管这个数目有多大，与他获得的知识财富——运用已知的规则将思想的强大冲动变为物质——比起来显得无关紧要了。

巴尼斯确实想到了自己是爱迪生的合伙人，想到了自己会致富。除了知道自己想要什么及决心坚持到实现愿望为止的能力外，他只能一切从零开始。

距离金子三英寸

当一个人暂时受到挫折，放弃的习惯是失败的最普通原因之一。谁都有可能时常为这个错误感到内疚。

达比的叔叔在淘金的年代是个“金子”迷，他跑到西部去挖金，去发财，他从来没有听说过，从人们头脑中挖掘出来的金子远比从地下挖掘出的多。他立下界标，拿着镐和铁锹不停地挖着。

挖了数星期之后，作为报酬的是他发现了闪闪发光的矿石。他需要机器将矿石弄出来。他悄悄将矿井盖上，沿着来时的足迹回到家乡马里兰州的威廉堡，将他的“发现”告诉给亲戚和几个邻居。他们一起集资买机器，然后将机器用船从海上托运到西部，接着叔叔与达比一起返回矿上工作。

开采出的第一车矿石被运到了一个冶炼厂。结果证实他们拥有可罗拉多地区最大的金矿之一。只用几车矿石就把债务还清了，后来他们赚了一大笔钱。

钻机下井了！达比和他叔叔的希望在不断地上升！一件不幸的事情发生了。金矿的矿脉消失了，他们的幻想也随之结束，金矿已不复存在。他们还不停地钻探，不顾一切地试图重新找到矿脉——一切徒劳。

最后，他们决定放弃。

他们将机器卖给了一位废旧品商人，作价几百元，然后乘坐火车回家。废旧品商人请来一名采矿工程师观看矿井，做了些简单的计算，工程师说工程失败是因为主人不熟悉断层线。他的计算显示矿脉就在距达比停止钻探三英寸的地方。

这位废旧品商人用这个矿井的矿换来了数百万元，因为他懂得在放弃之前听取专家的意见。

“我永远不会停下来，因为男子汉从来不会屈服”

很久以后，当达比发现强烈的愿望可转化为金子时，他