

思考与致富

作者：拿破仑·希尔

自序

A WORD FROM THE AUTHOR

这以后的每一章都会提到赚钱的秘诀，遵循它的指引，已产生出成百上千的巨富，赚进了无数的钱财。许久以来，这些富商巨贾一直是我详尽分析的对象。

In every chapter of this book, mention has been made of the money-making secret which has made fortunes for hundreds of exceedingly wealthy men whom I have carefully analyzed over a long period of years.

50 多年前，卡内基先生最先让我注意到这个致富秘诀。当时我还只不过是男孩子，这位精明干练而慈祥的苏格兰老人，却满不在乎地把这个诀窍抛入我脑海，然后就背靠着座椅，眼中闪烁着快乐的光芒，留神地看我到底有没有足够的智力去领会他所有的含意。

The secret was brought to my attention by Andrew Carnegie, more than half a century ago. The canny, lovable old Scotsman carelessly tossed it into my mind, when I was but a boy. Then he sat back in his chair, with a merry twinkle in his eyes, and watched carefully to see if I had brains enough to understand the full significance of what he had said to me.

他发现到我掌握住了他的观念，就又问我，愿不愿意花上幼年或者更多年的时间，让自己成一点气候，再将这则窍门公诸于世，让原本可能终其一生碌碌无为的男男女女皆可因此受惠？我说我愿意。于是，在卡内基先生的协助下，我一直信守着当时的承诺。

When he saw that I had grasped the idea, he asked if I would be willing to spend twenty years or more preparing myself to take it to the world, to men and women who, without the secret, might go through life as failures. I said I would, and with Mr. Carnegie's cooperation, I have kept my promise.

书中这则绝妙上策已有上千人屡试不爽，这些人遍及社会的各个阶层。卡内基先生当初的用意是，对于为他带来巨额财富的这则神奇公式，应该让没有闲暇探究生财之道的人，也能垂手可得。他也希望我能在不同行业的男女身上，验证这则公式究竟靠不靠得住。他认为这则公式应该在所有的公立院校传授。他更表示，如果讲授得宜，这个法则足以引发整个教育体系的彻底改革，大家可因此少花一半的时间在学校的课程上。

This book contains the secret, after having been put to a practical test by thousands of people, in almost every walk of life. It was Mr. Carnegie's idea that the magic formula, which gave him a stupendous fortune, ought to be placed within reach of people who do not have time to investigate how men make money, and it was his hope that I might test and demonstrate the soundness of the formula through the experience of men and women in every calling. He believed the formula should be taught in all public schools and colleges, and expressed the opinion that if it were properly taught it would so revolutionize the entire educational system that the time spent in school could be reduced to less than half.

在讨论信心的那一章里，你会读到美国钢铁公司令人惊讶的建构史。原因在于，一手孕育缔造这则传奇故事的人，便是卡内基先生亲自调教出来的诸多年轻人中的一员，借着这些年轻人的成绩，卡内基先生证明了这则窍门“对那些已准备就绪的人来说”都会有效。史库韦伯运用了这则秘诀一次，就为自己赚进了大把钞票，并赢得数不完的机会。这次的运筹帷幄，少说也值6亿美金。

In the chapter on Faith, you will read the astounding story of the organization of the giant United States Steel Corporation, as it was conceived and carried out by one of the young men through whom Mr. Carnegie proved that his formula will work for all who are ready for it. This single application of the secret, by Charles M. Schwab, made him a huge fortune in both money and opportunity. Roughly speaking, this particular application of the formula was worth six hundred million dollars.

这些事实是每一个认识卡内基先生的人都耳熟能详的。上述的实例可以让你大略了解到，“只要你知道自己要的是什么”，这本书便可以为你罗致什么。

These facts--and they are facts well known to almost everyone who knew Mr. Carnegie--give you a fair idea of what the reading of this book may bring to you, provided you know what it is that you want.

这个秘诀已传授给上千名男女，正如卡内基先生所预期的，这些男女将这个原则运用在自身的利害关系上，其中一些人发了财，有些则成功地营造了家庭的和乐融洽。有位传教士因为运用此诀得当，年收入高达7.5万美元，并且有增无减呢！

The secret was passed on to thousands of men and women who have used it for their personal benefit as Mr. Carnegie planned that they should. Some have made fortunes with it. Other have used it successfully in creating harmony in their homes. A clergyman used it so effectively that it brought him an income of upwards of \$75,000 a year.

辛辛那提的一位裁缝师亚瑟·纳斯扭他濒临破产的事业拿来当作“实验用白鼠”，想看看这个法则灵不灵光，结果他的事业又起死回生，并因此发了大财。虽然亚瑟·纳斯先生已去世，这家公司还是欣欣向荣。这次的实验简直无可比拟，报章杂志争相传诵的溢美之辞，为公司免费打了价值逾百万美元的广告。

Arthur Nash, a Cincinnati tailor, used his near-bankrupt business as a "guinea pig" on which to test the formula. The business came to life and made a fortune for its owners. It is still thriving, although Mr. Nash has gone. The experiment was so unique that newspapers and magazines gave it more than a million dollars' worth of laudatory publicity.

这个诀窍也被魏尔所得知。当时他住在德州的达拉斯，而且他万事俱备，只欠东风，于是一口气辞了职，改行学法律。他成功了吗？这个故事本书中就会提到。

The secret was passed on to Stuart Austin Wier, of Dallas, Texas. He was ready for it--so ready that he gave up his profession and studied law. Did he succeed? That story is told, too.

我在拉萨尔推广大学当宣传经理时，该校才刚草创不久，规模粗具，我有幸得以眼见校长查别林善用这个公式，而使该校投济身全美的大型推广院校之列。我所指的这个秘诀，将在书里前前后后提到不下百次。这则公式并没有支截了当的名称，因为不命名似乎比较灵验，那些一切皆已就绪、正在四下摸索的人仍可以俯拾皆得。所以当初卡内基先生传授这个概念给我时，也没跟我讲到什么特别的名称，只是悄悄传递了一个概念给我罢了。

While serving as advertising manager of the LaSalle Extension University, when it was little more than a name, I had the privilege of seeing J. G. Chapline, president of the university, use the formula so effectively that he made LaSalle one of the great extension schools of the country. The secret to which I refer has been mentioned no fewer than a hundred times throughout this book. It has not been directly named, for it seems to work more successfully when it is merely uncovered and left in sight, where those who are ready, and searching for it, may pick it up. That is why Mr. Carnegie tossed it to me so quietly, without giving me its specific name.

如果你已准备好，要把这个公式派上用场，在本书的每一章里，你至少可以找到一次这则窍门。我很希望我能亲自告诉你如何运用这个秘诀，但是你用你自己的方法去找答案，受用会更大。

If you are ready to put it to use, you will recognize this secret at least once in every chapter. I wish I might feel privileged to tell you how you will know if you are ready, but that would deprive you of much of the benefit you will receive when you make the discovery in your own way.

如果你曾经气馁挫败过，如果你曾竭尽心力熬过图厄，如果你曾很努力却失败了，如果你因病痛导致行动不便，本书可能正是你遍寻不看的荒漠甘泉。

If you have ever been discouraged, if you have had difficulties to surmount which took the very soul out of you, if you have tried and failed, if you were ever handicapped by illness or physical affection, the "story of my son's discovery and use of the Carnegie formula may prove to be an oasis in the Desert of Lost Hope for which you have been searching.

第一次世界大战期间，威尔逊总统曾大力运用本秘诀。每一位参战的士兵受训时，都接受了不露痕迹、精心包装在训练课程里的这个秘诀，然后才到前线去作战。威尔逊总统告诉我，在筹募作战经费时，这个秘诀也居功甚伟。

This "secret was extensively used by President Woodrow Wilson during World War I. It was passed on to every soldier who fought in the war, carefully wrapped in the training received before going to the front. President Wilson told me it was a strong factor in raising the funds needed for the war.

这个秘诀的特殊之处是，一旦展现在已得知它、使用它的人身上，他们旋即一致富。如果你心存怀疑，每当我提到某些人的名字，你就可以去研究一下这些曾运用此道的人；你可以亲自去查明求证，然后你就会心服口服。

A peculiar thing about this secret is that those who once acquire it and use it, find themselves literally swept on to success. If you doubt this, study the names of those who have used it, wherever they have been mentioned; check their records for yourself, and be convinced.

天下是没有不劳而获这回事的！

There is no such thing as something for nothing!

我提出的这个秘诀，是要付出代价才能取得的，但是它物超所值太多了。对那些不曾刻意寻觅成功诀窍的人来说，花再大代价，也学不来这个窍门。这个公式既不能

免费奉送，也不能用金钱买卖，因为这个秘诀分为两个部分。其中一部分，是那些一切就绪的人身上原已具备的。The secret to which I refer cannot be had without a price, although the price is far less than its value. It cannot be had at any price by those who are not intentionally searching for it. It cannot be given away, it cannot be purchased for money, for the reason that it comes in two parts. One part is already in possession of those who are ready for it.

对所有准备就绪的人来说，这则诀窍的效力是不会因人而异的。这个成功法则和教育程度一点关系也没有。早在我呱呱坠地之前许久，爱迪生即已坐事这个成功要诀，并且加以发扬光大，使自己成为世界首屈一指的发明大师，而他只上过3个月的学校。

The secret serves equally well all who are ready for it. Education has nothing to do with it. Long before I was born, the secret had found its way into the possession of Thomas A. Edison, and he used it so intelligently that he became the world's leading inventor, although he had but three months of schooling.

爱迪生的事业伙伴艾德温·巴纳斯也颇请此道。虽然他当时的年收入仅有1.2万美元，他仍迅速累积了一大笔财富，而且以壮年之姿功成身退，隐身于繁忙的幕前作业之后。你将会在第一章开头就读到他的传奇。你一定会发现，成功并非遥不可及，你仍然可以成为自己所向往的人物，名和利、幸福和认同一切近在眼前，只要心态正确，下定决心的人都可以得享这个福分。

The secret was passed on to Edwin C. Barnes, a business associate of Mr. Edison. He used it so effectively that, although he was then making only \$12,000 a year, he accumulated a great fortune, and retired from active business while still a young man. You will find his story at the beginning of the first chapter. It should convince you that riches are not beyond your reach, that you can still be what you wish to be, that money, fame, recognition and happiness can be had by all who are ready and determined to have these blessings.

我是怎么跟这些福分结缘的？你还没读完这本书就可能找到答案了。也可能才读了开宗明义的第一章，你就已恍然大悟，也可能读完最后一页，你才开窍。

How do I know these things? You should have the answer before you finish this book. You may find it in the very first chapter, or on the last page.

我应卡内基先生的请求，做这20年研究工作期间，分析过不下数百位士绅名媛，他们多半承认，巨额的财富皆是借助卡内基的秘诀才得以累聚，其中有：

While I was performing the twenty-year task of research which I had undertaken at

Mr.Carnegie's request I analyzed hundreds of well-known men, many of whom admitted that they had accumulated their vast fortunes through the aid of the Carnegie secret; among these men were:

亨利·福特 HENRY FORD(美国汽车大亨)
 詹姆士·希尔 JAMES J. HILL(美国铁路巨子)
 乔治·伊士曼 GEORGE EASTMAN(彩色冲印专家、美国实业家及慈善家)
 约翰·洛克菲勒 JOHN D. ROCKEFELLER(美国石油大王)
 托马斯·爱迪生 THOMAS A. EDISON(美国发明家)
 伍德罗·威尔逊 WOODROW WILSON(美国第 28 任总统)
 西奥多·罗斯福(美国总统)
 詹宁士·柏班克(美国参议员及园艺家)
 威廉·柏莱思 WILLIAM JENNIGS BRAY(美国政治家及律师，曾三度为美国总统候选人)
 亚历山大·贝尔博士 DR.ALEXANDER GRAHAM BELL(电话发明者)
 威尔伯·莱特(飞机发明者)

这些人名代表的只不过是一小部分，足以证明知晓卡内基法则的知名人士岂只数百，他们在理财方面和其他方面的成就，皆因了解并且运用了卡内基法则而获致，并随即攀上人生的高峰。时至今日，我也还没见过有谁灵机一动、且运用了该秘诀之后，却没有在自己选定的行业里大放异彩的。’我也从未目睹有哪一个人，能够在这些条件尚未完全的情形下，累积到什么财富，或是能自己鹤立鸡群的。由这两个事实，我下定结论，这则要诀法门，比一般人所受的任何教育都来得重要，这个秘诀高招是任何一位想委下定决心的人都不可或缺的认知。教育究竟是什么？这个问题我会详加解答。

These names represent but a small fraction of the hundreds of well-known Americans whose achievements, financial and otherwise, prove that those who understand and apply the Carnegie secret reach high stations in life. I have never known anyone who was inspired to use the secret who did not achieve noteworthy success in his chosen calling. I have never known any person to distinguish himself, or to accumulate riches of any consequence, without possession of the secret. From these two facts I draw the conclusion that the secret is more important as a part of the knowledge essential for self-determination, than any which one receives through what is popularly known as "education." What is education anyway? This has been answered in full detail.

读这本书的时候，我所提出的这则法门必会跃然纸上，活脱脱横陈在你眼前，只要你一切就绪，一旦纵身跃出，你就会 辨识出它来。不论你是在第一章还是在最后一章里，接收到了 它出现的讯号，都要停顿一下，拿个玻璃酒杯来倒立，因为这个场面标示着你这一生中最重要的转折点。

Somewhere, as you read, the secret to which I refer will jump from the page and stand boldly before you, if you are ready for it! When it appears, you will recognize it. Whether you receive the sign in the first or the last chapter, stop for a moment when it presents itself, and turn down a glass, for that occasion will mark the most important turning-point of your life.

你读这本书时务必要牢记，这本书讨论的是真人真事，而非凭空杜撰的子虚乌有，本书的目的是要昭告世人，凭着一则 放诸四海皆准的真理，所有一切就绪的人都可以学到该“做什么”和该“怎么做”！所有打点妥当的人，都可以在这本书中 找到成功所不可或缺的鼓舞和鞭策。

Remember, too, as you go through the book, that it deals with facts and not with fiction its purpose being to convey a great universal truth through which anyone who is ready may learn what to do and how to do it! They will also receive the needed stimulus to make a start.

你开始读第一章之前，我再为你加把劲，一句简短的提示，可以帮助你迅即指出卡内基秘诀为何物。这句话就是：“所有的成就，所有挣来的财富，源头都只是在一念之间！”如果你已准备就绪，你的因缘大抵已俱足了；所以，其余的那部分映现在你脑海时，你理当可以随即掌握住。

As a final word of preparation, before you begin the first chapter, may I offer one brief suggestion which may provide a clue by which the Carnegie secret may be recognized? It is this--all achievement, all earned riches, have their beginning in an idea! If you are ready for the secret you already possess one half of it; therefore, you will readily recognize the other half the moment it reaches your mind

拿破仑·希尔

NAPOLEON HILL

你只需要一个好点子

在解答以前，我必须速述及十三个大原则。但是，别忘了，读本书时，你所寻找的谜底可能在你自己的心里：正当你搜索枯肠、百思不得其解时，说不定答案就跳脱出来，跃入你的脑海。它也可能化身为一个概念，或能以计划的形式出现，也有可能以目标的姿态现身。

你只需要一个好主意就能成功。本书描述的原理原则就包含了各式各样帮你想出好点子的方案。

在进一步论及这些原理法则之前，我相信你有权利接受这个重要的暗示：

一旦财富降临，钞票便如雪片般飞来，一时之间堆积如山，让人猜不透；当一穷二白的时候，这些钞票都躲到哪里去了？

这句话有些骇人听闻，但我们如果讨论一下大家常说的这句话——“有钱人通常都经历过长期的艰苦奋斗”，就更觉得这句话不是骇人听闻了。

开始思考致富之道时，你会观察到，财富的开端，是一种目标坚定的心智状态，辛勤刻苦反倒是其次的因素。想要致富，必须先得有心致力于达成这种目标的心智状态。我就花了 25 年做研究，因为我也想知道富人如何致富。

一旦你已掌握到这种哲学的原理法则，也开始奉行调教你运用这些原理法则的指南，就要好好地仔细留意，你的财务状况正在蒸蒸日上，你所碰到的一切事物都会点石成金，化为助你一臂之力的资产。不可能吗？一点儿也不。

人类的通病，就是一般人对“不可能”一词的习以为常。所有行不通的法则大家都耳熟能详。所有做不来的事，也是无人不知、无人不晓。这本书则是为那些寻找致富之道的人而写的，也是为那些愿意孤注一掷、投入这些法则的人而写的。

成功只降临在那些自觉会成功的人的身上。

失败则降临在满不在乎、任由自己自觉会失败的人的身上。

本书的目标就是要帮助那些想把自己的失败自觉转变为成功自觉的人。

很多人都有的另一项弱点，就是以自己的成见来测度一切人、事、物。这本书的读者当中，仍有一些会坚信他们无法思考致富，因为他们的思考习惯已沉浸在贫穷、缺乏、失败和不如如意之中，而无法自拔。

这些不幸的人令我回想起一位杰出的中国人，他来美国受美式教育，上的是芝加哥大学。有一天，哈佛校长在校园里碰到这个年轻的东方人，停下来和他聊了一下，问他美国人最令中国人印象深刻的特征是什么。

“那还用说！”那个学生叹道，“你们的眼睛好奇怪，都斜斜地吊起来！”我们不正是这么说中国人的吗？

我们向来都拒绝接受自己所不了解的事物。我们以为自己立下的规矩，就是最妥切的尺度。别人的眼睛当然是“斜斜吊起来”的，因为别人的眼睛长得跟我们不一样。

“不可能”的福特 V—8 汽缸引擎 The "Impossible" Ford V-8 Motor

亨利·福特在要制造有名的 V—8 汽缸引擎轿车时，曾指示他手下的工程师着手设计一种引擎，‘要把八个汽缸全放在一起。设计的纸上作业完成了，但是工程师们都同声地跟福特说，‘要把八个汽缸全放在一起，压根是不可能的。

When Henry Ford decided to produce his famous V-8 motor, he chose to build an engine with the entire eight cylinders cast in one block, and instructed his engineers to produce a design in one for then engine. The design was placed on paper, but the engineers agreed, to a man, that it was simply impossible to cast an eight-cylinder engine-block in one piece.

福特说：“无论如何都要做出来。”

Ford said, "Produce it anyway."

他们又回答：“但是，那不可能啊！”

"But," they replied, "it's impossible!"

“动手做。”福特一声令下，“不论花多少时间，做到交差为止！”

"Go ahead," Ford commanded, "and stay on the job until you succeed, no matter how much time is required."

工程师只得着手去做。如果他们还想待在福特的公司里讨生活，就别无他途可行，只得去做。过了半年，没有动静。又过了半年，一样没有半点进展。工程师们试过

了所有想得出来 的计划去执行命令，结果仍然是：“不可能!”

The engineers went ahead. There was nothing else for them to do, if they were to remain on the Ford staff. Six months passed, and still nothing happened. The engineers tried every conceivable plan to carry out the orders, but the thing seemed out of the question;"impossible!"

过了一年，福特的工程师们都没有进展，他们再次告诉 他，他们想不出有什么办法可以做到他的指示。

At the end of the year Ford checked with his engineers, and again they informed him they had found no way to carry out his orders.

“继续做，”福特说，“我要八汽缸引擎，也一定要做到!”

"Go right ahead,"said Ford,"I want it, and I'll have it."

他们继续努力，然后仿佛如有神助似的，做法出笼了。

They went ahead, and then, as if by a stroke of magic, the secret was discovered.

福特的决心又打赢了一仗。

The Ford determination had won once more!

这个故事也许说得不够详尽，但是故事的内容却都是“如 假包换”的。从这页做事，想要思考致富的众多读者，可以推算出福特百万家财的秘密何在。毋须舍近求远，就在眼前。

This story may not be described with minute accuracy, but the sum and substance of it is correct. Deduce from it, you who wish to think and grow rich, the secret of the Ford millions, if you can. You'll not have to look very far.

亨利·福特了解成功的原则，也运用了这些原则，所以他 成功了。这些原则中，有一项就是渴望：知道自己要的是什 么。阅读这本书时，请牢记这则福特的故事，时时在字里行间 寻找认识他了不起的原因。只要你能做到，能正确无误地指认 出福特所运用到的原则，就几乎可以在适合自己的任何行业 里，和他一样地出类拔萃。

Henry Ford was success, because he understood and applied the principles of success.

One of these is desire: knowing what one wants. Remember this Ford story as you read, and pick out the lines in which the secret of his stupendous achievement have been described. If you can do this, if you can lay your finger on the particular group of principles which made Henry Ford rich, you can equal his achievements in almost any calling for which you are suited.

为何你是自己命运的主宰？ Why You Are "The Master of Your Fate."

恒利曾写下了有警世意味的名句：“我是自己命运的主宰，我是自己灵魂的船长。”他想必是希望让我们知道，我们是自己命运的主宰，也是自己灵魂的船长，因为我们有控制自己思想的能力。

When Henley wrote the prophetic lines, "I am the master of my fate, I am the captain of my soul," he should have informed us that we are the master of our fate, the captains of our souls, because we have the power to control our thoughts.

他也一定想要告诉我们，我们心中的信念会使我们的头脑化为磁场，然后不明所以地牵引那些与之共鸣的人、情境和力量，亲近我们。

He should have told us that our brains become magnetized with the dominating thoughts which we hold in our minds, and, by means with which no man is familiar, these "magnets" attract to us the forces the people, the circumstances of life which harmonize with the nature of our dominating thoughts.

他当初真该让我们知道，在我们能积聚大笔的财富之前，必须先让我们的心灵化为导电的磁场，让心里充满对财富的热切渴望，我们得先具有“金钱自觉”，自觉对金钱的渴望，便驱使使我们草拟出取之有道的切实计划。

He should have told us that before we can accumulate riches in great abundance, we must magnetize our minds with intense desire for riches, that we must become "money conscious" until the desire for money drives us to create definite plans for acquiring it.

虽然恒利是个诗人而非哲学家，却用诗的形式一语道破了伟大的真理，并且以此自励，诗中的哲学意味则留待继往开来的后人发扬光大。

But, being a poet, and not a philosopher, Henley contented himself by stating a great truth in poetic form, leaving those who followed him to interpret the philosophical meaning of his lines.

真理逐步崭露头角，如今事实已然彰显，他诗中所描述的原理法则，正蕴涵着主宰我们财运的神秘力量。

Little by little, the truth has unfolded itself, until it now appears certain that the principles described in this book hold the secret of mastery over our economic fate.

化渴望为财富的六大步骤

Six Way to Turn Desires into Gold

化渴望为财富的方法，包含了如下的六大实际步骤：

The method by which desire for riches can be transmuted into its financial equivalent, consists of six definite, practical steps, viz:

第一：牢记你所渴望金钱的“确切”数目。光是说：“我要很多钱。”这样子是不够的。对其额度要非常肯定。（确定性之必要，有其心理学上的缘由，随后的章节会加以说明。）

First:fix in your mind the exact amount of money you desire. It is not sufficient merely to say"I want plenty of money." Be definite as to the amount.(There is a psychological reason for definiteness which will be described in a subsequent chapter.)

第一：决定一下，你要“付出”什么以求报偿。（天底下是没有“不劳而获”这种事的。”

Second:determine exactly what you intend to give in return for the money you desire.(There is no such reality as "something for nothing.")

第三：设定你想“拥有”所渴望金钱的确切日期。

Third:establish a definite date when you intend to possess the money you desire.

第四：草拟实现渴望的确切计划，并且“立即”行动，不论你准备妥当与否，都要将计划付诸实施。

Forth:create a definite plan for carrying out your desire, and begin at once, whether you are read or not, to put this plan into action.

第五：简单明了地写下你想获得的金钱数目，及获得这笔钱的时限。说明你打算凭什么去取得这笔钱，并详加描述你累积这笔钱的计划。

Fifth:write out a clear, concise statement of the amount of money you intend to acquire, name the time limit for its acquisition, state what you intend to give in return for the money,and describe clearly the plan through which you intend to accumulate it.

第六：一天朗诵两遍你写好的告白，早晨起床时念一遍，晚上睡觉前念一遍。念的时候，要有如亲见目睹一般，实际体会真正拥有这笔钱时的感觉。

Sixth:read your written statement aloud, twice daily, once just before retiring at night, and once after arising in the morning. As you read--see and feel and believe yourself already in possession of the money.

遵行这六大步骤的指示是非常重要的。你有必要切实遵照这六个段落的指示，并奉行不渝。你可能会嘀咕，你又没有真正拥有这笔钱，要“目睹自己实际拥有这笔钱”，似乎不太可能。这就该是沸腾的渴望派上用场的时刻了。如果你真的热切渴望要有钱，你的渴望会变成魂牵梦萦的迫切企求，要让自己有如置身其境也就易如反掌了。你的目标就是想要有钱，并且要坚定不移，坚定到你相信自己会拥有这笔钱的地步。

It is important that you follow the instructions described in these six steps. It is especially important that you observe, and follow the instructions in the sixth paragraph. You may complain that it is impossible for you to "see yourself in possession of money" before you actually have it. Here is where a burning desire will come to you aid. If you truly desire money so keenly that your desire is an obsession, you will have no difficulty in convincing yourself that you will acquire it. The object is to want money, and to become so determined to have it that you convince yourself you will have it.

如何培养信心？

信心是心灵最有力的触媒。当信心结合了思想时，潜意识立即接受其悸动，将之转化为精神上的对等力量，并且如同祷告一般，揉入了浩激无尽的大智之中。

信心、爱和性的情愫，是所有主要的正面情绪中，最有力的三者。当三者融合为一体时，可以达到立即“显化”思想的效果，并且直达潜意识，化为精神力量，成了能引发无穷大智反应的唯一形式。

如何培养信心？

现在要说的一句话，有助于你理解，在化渴望为事实或者化渴望为金钱的过程里，自我暗示这个原则的重要性；这句话的意思：藉由自我暗示的一再肯定，或反复对潜意识下达命令，可以创造引发信心十足的心智状态。

举例来讲。你想想看，读这本书原先有什么目的？目的自然不外乎想得到能力，化渴望的无形动力为实质的金钱。遵照讨论自我暗示章节的指示，以及讲述潜意识章节的说明，你可以说服你的潜意识，“相信”自己可以得到所愿所求，然后你的潜意识应依照这个信念行事，并且把这个信念以“信心”的形式传送回来给你，达成目的所需的确切计划也就应运而生。

只要你掌握好这十三大原理法则，信心是种可以任你随意栽植的心态。因为只要善加运用这些法则，信心就自然会大增。

让信心自然大增的方法，已知的只有一个，就是对你的潜意识发号施令，一再加强正面的指令。

以下讨论到人之所以犯罪的原因，也许可以让我的意思更明白些。某位著名的犯罪学家曾说过：“人首度接触到罪行的时候，会厌恶罪行。但是只要他们再和罪行兼容并蓄一阵子，就习以为常，而忍受得了罪行了。如果他们和罪行相处得够久，最后他们就会拥抱罪恶，并且为之所动。”

这等于是说，任何反复传送给潜意识的思考动力，终将为潜意识所接受和奉行，甚至更上一层楼，化为最实际的方案步骤。

请你再次想想和这点有关的一句话：“所有结合了信心的情感化(被赋予了情感)的思想，立刻会开始自动转化为实质的对应事物。”

思想的感情层面，或者“感受”成分，都是赋予思考活力、生命和行动的要素。信心、爱和性的情愫，一旦揉合了思考动力，三者的行动力量要大过其中任一者所能单独造成的效应。

不单是结合了信心的思考动力可以直达潜意识、左右潜意识，只要是给人任何一种正面情绪或者负面情绪的思考动力，都能直达潜意识，并且左右潜意识。

没有人是“注定”倒霉的

从这句话，你会了解到，潜意识会把破坏性或负面的思考动力，转化为实质的对应事物。正如潜意识会遵循并奉行正面或建设性的思考动力。这说明了上百万人会指称自己的经验“不幸”或“倒霉”的奇怪现象。

有数达百万的人会自以为是“注定”要贫穷落魄失意的，因为他们相信有某种奇特的力量超乎了他们的掌握。他们是创造自己“不幸”的人，因为这一念的负面思想，让潜意识给接收，转化为实质的对应事物了。

时机又到了，该再次提醒你，只要将你想转化为实质事物、金钱的渴望传输给潜意识，满怀期待、由衷相信，转化的过程终将发生。你的信心、你的信念，正是主宰潜意识行动的因素。当你对潜意识进行暗示的时候，没有人能够阻挡你去“欺骗”你的潜意识，就像我欺骗我儿子的潜意识一样。

为了要让自己的“欺骗”更形真实，你可以在言行举止上，表现得有如切身拥有了自己所求的实质事物一样，来驱策你的潜意识。

任何下达给潜意识的指令，只要是出之以信念、信心的形式，灌输给潜意识，潜意识就会执行命令，并以最直接的实际做法，化指令为相对应的实质事物。

当然，就这个起点而言，该说的都已经说得很清楚了，经由练习和实验，我们可以习得一项能力，就是将发派给潜意识的指令，与信心结合。熟能生巧。光是“阅读”说明指示，是“不会”熟练生巧的。

对你来说，要多鼓励正面的情绪，让正面的情绪成为你心中主导的力量，是很重要的。另一方面，也有必要击退，甚至消除负面的情绪。

由正面情绪主导的心智状态，是信心滋长的温床。充斥正面情绪的心智，可以随心所欲，传达指示给潜意识，命令潜意识即刻接受遵行。

自我暗示可以引发信心

历代的宗教家老是训斥挣扎的人们，要对这、对那、对其他的教条训令“有信心”。但是宗教家一直没有告诉我们“该怎么”拥有信心。他们没有一语道破：“自我暗示可以引发信心。”

我会以平易浅白的文字讲述原理法则，让你知道，每个人都可以借这个目前已知的法则，无中生有，培养出信心。

对自己要有信心；对于无边无际的大智也要有信心。

开始讲述之前，你必须记得：

信心是“永恒的万灵丹”，

信心能赋予思考的动力生命、力理和行动！

信心是所有累聚财富途径的起跑点。

信心是所有“奇迹”的根底，也是所有科学法则分析不来的玄妙神迹的发源地。

信心是失意落魄的唯一解毒验方。

信心一旦结合了祈祷，便成了一个人与宇宙大智直接沟通的触媒。

信心是人类有限心智所创造的寻常思考的悸动，能够化身的精神力量的主要因素。

信心是人类运用驾驭宇宙无穷大智的唯一管道。

上述语句值得你一读再读，反复深思体会。也值得你大声朗诵！

自我暗示的奥妙

这种证据简单明了，也易于举证，证据就包藏在自我暗示的法则里。所以，我们就把注意力的焦点放在自我暗示的话题上，弄懂自我暗示为何物，能办到哪些事。

一个人只要反复对自己说同一句话，不管这一句话真假对错，最后他都会相信，这是众所周知的事实。如果某个人一再复述同一个谎言，他终将信以为真。每个人容许进驻心中的思想，就决定了这个人会变成一个什么样的人。一个人处心积虑植入人心中的思想，如能混合同情、鼓励，再掺杂一两种情愫，这思想就构成了主导他一言一行的动力！

以下是一句重要的至理名言：

掺杂了情感的思想，会构成“磁性”的力量，引出其他类似或相关的思想。

被情感所“磁化”的思想，可以比喻成被植入肥沃土壤的种子，萌芽茁壮，并且一再增生。起初不起眼的一颗种子，最后滋长出无数颗同类的种子。

人类的思想总是会牵引着相解偕并容的心灵悸动。一个人心中所“抱持”的思想、观念、计划或目标，这些“亲族”往往会加强原有的力量，不断滋长，成为这个人心主中主控了一切动机的力量。

现在，我们再回到起点一次。如今我们已经得知观念、计划或目标的种子可以植入心中。这个讯息很容易传达：经由反复思考，任一观念、计划或目标，都可以植入人心。我先前要求你拟出主要目标的宣言，或者是确切主要目标的宣言，并且要你记下来，日复一日朗声复诵，直到这些声音的悸动抵达你的潜意识为止，原因即在于此。

下定决心，摆脱不利外在因素的阴影，重建自己的人生秩序。思索一下自己正负两面的思想库存，你会发现，你最大的溺点是缺乏自信。这个缺陷可以克服，胆怯

可以化为勇气，只 要借助自我暗示的原理，以写作、记忆、复诵的方式，把正面 肋思考冲劲表达出来，一直到这种力量变成了你心理潜意识配 备中的一项机制为止。

自信的公式

第一：我知道我有能力达成自己确切的人生目标；因此， 我要求自己，要努力不懈，持之以恒，朝这个目标努力。现在 我就此立誓，要采取此一行动。

第二：我知道我心中的主力思想，终将化为外在的实质行 动，并逐渐转变成物质上的实体；因此，我将每天集中心力 30 分钟，认真去想我要成为什么样的人，借以在我心中描绘 出清晰的心理画面。

第三：我知道借由自我暗示，我心中所坚持的任何渴望， 终将以实际的方式展现出来，支持我达成目标；因此，每天都 要花十分钟要求自己增强自信。

第四：我已写下人生主要确切目标的叙述，我也永远不会 中止努力。我会一直努力，直到发展出足够的自信以达成目 标。

第五：我完全了解，财富和地位若不是建立在诚信正义 上，都不会持久；因此，我不会从事无益于大众的交易。借助 与人合作，并且聚集我想运用的力量，我会成功。我会延请他 人来帮助我，因为我自己也乐于助人。我会发展对全人类的 爱，借此去除嫉妒、怨恨、自私和愤世嫉俗，因为我知道对人 的负面态度，永远不会带给我成功。我要让别人信赖我，因为 我会信赖他人，也信任自己。我要在这则公式上签署，牢牢记 住这则公式，并且以十足的信心，一天大声朗诵一次，这则公 式将逐渐左右我的思想行动，让我成为自信的成功人士。

这则公式里，隐伏着一个至今仍无人能解的自然定律。这 个定律的名称无关宏旨。重要是在于，“如果”用在建设性的 方面，这则公式就“有助”于提升人类的荣耀。从另一方面来 看，如果用到破坏性的方面去，这则公式也一样随时具有杀伤 力。这句话中蕴涵了一个非常重要的事实，说穿了，就是那些 终其一生潦倒失意。以不幸和贫穷了结余生的人，皆因运用了 负面的自我暗示所致。原因在于，所有的思考动力，往往都化 身为实质的对应事物。

刺激潜意识的六个步骤

现在把第二章中的六大步骤与本章的原理相提并论，总结如下：

第一、到一处幽静(最好是夜深人静待在床上)不受干扰 的地方去，闭上眼睛，大声说出(让自己听得见说出来的话)你的金钱告白，念出你意欲累积的金钱额度、累积的时限，并 叙述你以为交换金钱的商品或服务。执行上面的指示的时候， 切记要设想自己已坐拥这笔金钱。

例如：假定你打算在五年内赚进五万美元好了，你想以业 务员的身分提供个人服务以为交换。你的书面目标宣言可以类 同下例：“在 19××年 1 月 1 日以前，我要拥有五万美元， 这笔钱要在这段期间陆续进账。

为了得到这笔钱，我将竭尽自己所能，提供最有 效率的服务，以一名××业务员的能耐，提供质量最 佳、尽善尽美的服务(讲述你想销售的商品或服务)。

我相信我将拥有这笔钱。我的信心强烈到我可以 看得见这些钞票就在眼前。我可以亲手触及这些钱。 现在这笔钱正等着转账过户给我，并且和我所提供来 交换金钱的服务成固定比例。我正静候着手累积这笔 钱的计划，而五，我将在接受计划的同时，遵照计划 行事。”

第二、早晚重演这一个情节，直到你的脑海中看得见想要 的这笔钱为止。

第三、把自己的书面宣言贴在早晚看得见的地方，并且每 早起床、每晚临睡前诵读一次，直到已记得住为止。

切记，执行这些指示的时候，你是在运用自我暗示的原 理，目的是为了下达命令给你的潜意识。也要记住，潜意识只 会接受带有感情的指示，所以传达讯息的时候，要“有情有 感”。信心是七情六欲中最强大、最有生产力的一种。遵行讲 述信心那一章所给你的建议。

这些训示起初可能看来空洞无物，别因此困惑。不论这些 指示刚开始看来有多抽象、多不切实际，都要切实遵行。如果 你的精神行为皆受到了启发，整个震撼人心的新世界将迅速在 你的面前展现。

知识有两种。其一为一般性的知识，其二为专业知识。不 论一般性的知识为数有多庞大，种类如何繁多，在累聚财富 时，只有一点点用处。大学里的教授集各式的一

般知识于一身，但大多数教授却没有太多钱，他们专精于传授知识，但是并不擅长使用知识，或者组织知识。

知识不会引来财富，除非加以组织，并以实际的行动计划精心引导，才能达成累积财富的确切目标。上百万人不了解这个事实，以后误信了“知识就是力量”，他们的误解正是混淆的根源所在。根本不是这么回事！知识只不过是“潜在的”力量而已。只有在经过组织之后，变成了确切的行动计划，才能导向确切的目标。

在学生得到知识以后，教育机构仍未能传授运用和组织知识的方法，由此可见教育体制的这种“脱节”之一斑。

很多人都犯了一个错误，就是以为“亨利·福特‘上学’不多，所以不是受过‘教育’的人”的这种想法。犯这种错误的人不了解“教育”一词的真正含意。这个字的拉丁字源，意思是由自心去开拓延展、推理演绎。

受过教育的人不见得要具备丰富的专业知识或一般性的知识。受过教育的人是已经发展自己的心智能力至相当程度，可以得其所愿，不会侵犯他人权利。

两种形式的想像力

想像力正是人类草拟所有计划乃至成形的工作场所。借助心灵的想像能力，冲劲渴望便有了形质，并且能付诸行动。

有句话就说，人类可以创造出任何想像得到的东西。

过去这百年以来，人类借助想像能力，已驾驭了许多大自然的力量，是自有史以来闻所未闻的。人类已彻底征服了天空，在飞行方面，鸟类已不是人类的对手；借助于想像力，人类可以在相隔百万英里之外，分析计量出太阳的组成元素有哪些；人类增进了火车头的速度，如今可以以每小时百英里以上的时速疾行飞驰。

人类唯一的局限在于理性，在于运用发展想像力的能力。人类对想像力的运用，还未发展至登峰造极。人类已发现自己有想像力，并且开始以很基本的方式去运用。

两种形式的想像力

想像能力有两种作用的形式。一种被称为“合成想像力”，另一种是“创造性的想像力”。

合成想像力：借着想像力，人可以重组旧观念、思考或者计划，成为新的组合。这种能力没有创造任何事物。光是与经验、教育、观察等素材混合运用。这种能力，发明家最常用。但只有“天才”例外，天才在合成想像力无法解决问题的时候，会诉诸创造性的想像力。

创造性的想像力：就是借由创造性想像力，使人类有限的心灵可以直接和无限的大智沟通。创造性的想像力也是“灵感”和“预感”的接收能力。借着创造性的想像力，所有新点子 and 基本论点都传递给人类了。经由这种能力，一个人可以调整频道”，和另一些人的潜意识心灵相通。

创造性的想像力会自行运转，随后我们会讨论到运转的方式。只有在自觉心灵意识高速运转的时候，创造性的想像力才会运作，例如人类在心灵受到了强烈渴望的情感刺激时。

人类在运用创造性的想像力时，会发展出和使用程度成比的敏锐度。

伟大的商业家、工业家、财务专家，以及伟大的诗人、作家、音乐家、艺术家之所以伟大，正因他们运用了创造性想像力的能力。

合成和创造性两种想像力一经使用，更形灵活，就像肌肉或身上的器官一样，一经使用，更形发达。

渴望只不过是一个念头、一阵冲劲，稍纵即逝，而且朦胧缥缈。既不具象，而且，除非能转化为实质的对应事物，否则便没有价值。虽然在化渴望为金钱的过程中，合成想像力会是用得最频繁的一种想像力，但你仍必须牢记一项事实，你可能会面临一些处境，需要用上创造性的想像力。

你已得知，我们所创造或取得的一切，皆源起于渴望，而渴望从无形到有形，旅程的第一站，即是在想像力的工作室之中，草拟构组转化的计划。

在第二章中，你已得到指示，要采取六大确切的实际步骤，这是你转化金钱渴望为对应财富的第一个动作。这些步骤中，有一项是提出可行的务实计划，借以达成转化的目的。

现在，你可以得到指示，告诉你如何构思切实可行的计划：

？为了构思累积金钱的执行计划，能够结成联盟愈好，运用随后章节会述及的“智囊团”原则。（遵行这一项指示是绝对必要的。不要小看了！）

组成“智囊团”联盟之前，打算一下，自己能贡献团中每一位成员哪些利益，以答谢他们的合作。没有人会不计代价 永无休止地付出。也没有一个聪明人会要求别人、期望别人不必回报，虽然报偿未必要以金钱的方式呈现。

一个星期至少要安排两次和“智囊团”小组聚会。可能的话，多聚会几次，直到你们已共同商妥大计。

你和“智囊团”小组每一位成员保持亲密无间的和谐关系。如果你没有如实执行这项指示，就可能招致失败。“智囊团”原则无法在气氛不和谐的环境中付诸实行。

不要忘记以下的事实：

第一、你正致力投入一件攸关重大的事。为了要确定能成功，你的计划必须万无一失。

第二、你必须借助他人的经验、教育、天赋和想像力。每位累积了庞大财富的人士，都曾无误地奉行这一条法则。

没有谁的个人经验是绰绰有余的，若不借助他人的通力合作，是无从确保计划成功的。在努力积聚钱财的时候，你采取的每一项计划，都必须是你自己和“智囊团”每一位成员联手 的合力创作。你可以完全自己着手规划，或者自己规划一部分，但是一定要让他 人过目，并且让“智囊团”联盟的成员 同意。

你可以训练自己坚忍不拔

恒心毅力是一种心智状态，所以是可以培养训练的。恒心 毅力和所有的心态一样，奠基于确切目标，其中有：

一、目标坚定。知道自己所求为何物，是第一步，而且也许是培养恒心毅力最重要的一步。强烈的动机可以驱使人超越 诸多困境。

二、渴望。追求强烈渴望的目标，相形之下是比较容易有 恒心毅力，并坚持到底。

三、自立自强。相信自己有能力执行计划，可以鼓舞一个人坚持计划不放弃。（自立自强可以根据自我暗示那一原则培养出来）。

四、计划确实。即使是不太扎实的计 划，不够实际的计划，都能鼓励人坚忍不拔。

五、正确的知识。知道自己的明智计划是有经验或以观察为根据，可以鼓励人坚定不移；不知情而光是猜想，则易摧毁 恒心毅力。

六、合作。和他人和谐互助、彼此了解、声息相通，容易助长恒心毅力。

七、意志力。集中心思，拟构确切目标，可以带给人恒心毅力。

八、习惯。恒心毅力是习惯的直接产物。人们会吸引滋长心智的日常经验，并且化身为其中的一分子。可以哦那个强迫自己采取行动的方法，来对抗最大的敌人——恐惧。每个在作战中积极行动过的人都知道这一点。

如何培养恒心毅力

培养恒心毅力成为习惯，有四个简易的步骤。这些步骤个需用到大量的智慧，也不必用到教育的背景，只要用一点点时间，或下一点点的功夫。必要步骤有：

一、由灼烧的热切渴望，支持自己实现确切的目标。

二、以连贯行动执行确切的计划。

三、把持住不为负面丧气影响牵动的心，包括了亲友故旧的负面暗示。

四、和一名以上鼓励自己执行计划追随目标的人建立友好的盟谊关系。

在各行各业中，想要出人头地，这四个项目都是不可或缺的重大步骤。这套理论的十三条原理法则，用意莫不是在促使人将采用这四大步骤养成习惯。

这些步骤，是控制一个人经济命运的步骤。

这些步骤，是引入走向思想独立自由的步骤。

这些步骤，是引入走向或大或小财富的步骤。

这些步骤，是引入走向权势名望和举世认同的步骤。

这些步骤，是保证有利“突破”必然造访的四大步骤。

这些步骤，是化梦想为有血有肉现实的步骤。

这些步骤，也是引人走向驾驭恐惧，掌控失意挫折，主宰冷漠淡然的步骤。

学会采行这四大步骤的人，都可以得到非同小可的回馈。写自己人生的路程，让
人生支付你所开出的价码，这就是一份人生大礼。

借“智囊团”获取力量

“智囊团”可以定义为：“为了达成确切目标，两人或两个以上的人，以和谐圆满的精神，彼此相互协调所知，共同努力。”

没有为自己组织起智囊团的人，没法拥有重大的力量。前面已经说过，为达成化渴望为对等财物的目标，该如何草拟计划。如果你持之以恒，明智地遵照这些建议的说明从事，再慎重选智囊团小组，那么，即使你还未指出自己的目标何在，目标也已达成一半了。

借着挑选得当的智囊团，你能够更加了解，自己可以得到哪些力量。本章将解说智囊团的两大特色，其一是经济层面的，其二则是心灵上的。智囊团的经济特质是显而易见的。任何人身旁，若环侍着全心全意乐于提供其劝告、咨询和私下合作的一群和谐共鸣的人，便可以带来不少经济上的效益。这种合作联盟的形式几乎是每一笔巨大财富的基础。对于这至高无上真理实情的了解程度定能决定你的财务状况。

智囊团原则的心理层面就难懂得多了。从这句话当中，你也许可以掌握到一些重大的暗示：“两个人同心协力，借此创造出来的第三种无形无色的力量，就像第三个人一样。”

人心是一种能量的形式，能量原本就有一部分是精神上的。如果两个人能以和谐的精神协调互助，就像并联两个单元的精神，两人的心力便形成一种共通的亲和力，构成了智囊团的“心灵”层面。

我头一次注意到智囊团原理的经济面特征，是 50 年前卡内基引发的。也因为发现了这则原理，使我决定终身投入这份工作。

卡内基先生的智囊团小组约由 50 名幕僚所构成，他让自己置身于这些人当中，目的无非是为了钢铁的制造和行销。他将自己所有的财富归功于他的“智囊团”。

分析任何一位累积巨额财富者的记录，并分析小有一笔财富者的记录，你会发现到，他们都在有意无意之中，运用了“智囊团”原理。

性的情愫足堪造就某种心智状态。

因为就这个论题的所知仍是寥寥无几，所以这种心智状态 总是被归诸于生理层面，再加上左右人取得性知识的种种不当 影响，所以人类心智总被生理肉体所主导的事物扭曲变质。性的情愫背后潜藏着三种建设性的潜力，其为：

- 一、人种的绵延不绝。
- 二、保健(堪称无可匹敌的治疗中介)。
- 三、借着转变，化庸才为天才。

性欲是人类七情六欲中，最强大有力的。当人类为性欲所 驱策时，想像力锐不可当，意志力坚忍不拔，勇气十足，创造 力源源不绝，这些都是平时不可企及的。性接触的渴望胁迫性太强，使得人常不顾一切冒死投入，罔顾名誉。一经驾驭操纵、重新导入正向，这一种动力的所有特质，诸如想像力、勇气等等，依旧如新，可用于文学、艺术，或其他任何行业，当 作大有可为的创造力，当然也可用于累积财富。

性能量的转移要运用意志力。性表达的渴望是与生俱有、天生而来的。既不能掩盖，也不可抹灭。但是这种渴望必须找 到能丰富人身心精神的表达方式作为出路。如果没有转化来赋 予性渴望这种出路，性渴望会借由肉体的管道寻求宣泄。

河川可以受到一段时间的封堵，而使水流受到控制，但终将决堤而出。性的情愫也一样。它可以受到压抑克制一时间，但是，其本质则一直在寻求表达的方式。如果性的情愫没有转 化为创造性的努力，则会寻求次级的出路。

人心十大刺激源

人心对刺激会产生反应，受到刺激，人心会激发高度的共振，并化之为热心、创造性的想象力、强烈渴望等等。人心最 能无拘无束起感应的刺激有：

- 一、性表达的渴望。
- 二、爱。
- 三、想得到名望权势、财富。
- 四、音乐。

五、同性之间或异性之间的友谊。

六、以两人或两个以上的人之间的和谐为基础，而建立的智囊团。为了精神上的开展或世俗面的成长而缔结的盟谊。

七、诸如道迫害者所体验到的折磨苦难。

八、自我暗示。

九、恐惧。

十、尼古丁和酒精。

性表达的渴望名列榜首，这种刺激最能有效地让人心“上轨道”，并开始推动实质行动的巨轮。这十种刺激源中，有八种是天然而有建设性的，有两种是具破坏力的。此处列举这份清单，目的是要让你能比较研究，心智刺激的主要来源有哪些。比较研究完后，你就可以看出来，性的情愫在绝大多数情况下，都是所有心智刺激源当中，最为强烈和有力的一种。

有些自作聪明的人说，天才是“留长发、吃奇怪的食物、独居的人，是说笑话的人调侃的对象”。但天才的较佳定义是：“发现了方法，知道该怎么增强思考力的人，可以自在地与非比寻常的知识交流。”

用心思考的人会想问些问题，弄懂这里所谓的天才作何义。第一个问题将是：“怎样才能跟寻常思考所无法企及的知识源沟通？”

第二个问题是：“有没有仅限于天才方能接头的知识源已知的？如果有，这些知识的源头为何物？又如何才能确切触及这些知识源？”

我们会提出证据，你可以借此透过实验得到自己的实据，并且同时自己找到这两个问题的答案。

人心十大刺激源

人心对刺激会产生反应，受到刺激，人心会激发高度的共振，并化之为热心、创造性的想象力、强烈渴望等等。人心最能无拘无束起感应的刺激有：

一、性表达的渴望。

二、爱。

三、想得到名望权势、财富。

四、音乐。

五、同性之间或异性之间的友谊。

六、以两人或两个以上的人之间的和谐为基础，而建立的智囊团。为了精神上的开展或世俗面的成长而缔结的盟谊。

七、诸如道迫害者所体验到的折磨苦难。

八、自我暗示。

九、恐惧。

十、尼古丁和酒精。

性表达的渴望名列榜首，这种刺激最能有效地让人心“上轨道”，并开始推动实质行动的巨轮。这十种刺激源中，有八种是天然而有建设性的，有两种是具破坏力的。此处列举这份清单，目的是要让你能比较研究，心智刺激的主要来源有哪些。比较研究完后，你就可以看出来，性的情愫在绝大多数情况下，都是所有心智刺激源当中，最为强烈和有力的一种。

有些自作聪明的人说，天才是“留长发、吃奇怪的食物、独居的人，是说笑话的人调侃的对象”。但天才的较佳定义是：“发现了方法，知道该怎么增强思考力的人，可以自在地与非比寻常的知识交流。”

用心思考的人会想问些问题，弄懂这里所谓的天才作何义。第一个问题将是：“怎样才能跟寻常思考所无法企及的知识源沟通？”

第二个问题是：“有没有仅限于天才方能接头的知识源已知的？如果有，这些知识的源头为何物？又如何才能确切触及这些知识源？”

我们会提出证据，你可以借此透过实验得到自己的实据，并且同时自己找到这两个问题的答案。

四十几年前，笔者和已故的贝尔博士、盖兹博士共事，观察到每一个人脑都是思考振动的广播接收站。

就像收音机运用的传播原理，每个人脑也在搜集发自其他人脑的思考悸动。

请你联想一下前一章的言论；考量一下，比较看看，前述论及想像力的那一章对创造性想像力的描述。创造性想像力是大脑接受他人头脑释放出来的思想的“接收机组”。受到刺激的时候，或者提升到更高振频的时候，人心对起自外源的思想，变得更具接受性。

性的情愫就其强烈程度和驱策力而言，皆高居成人类情绪清单之首。受到性情愫刺激的脑，作用要比该情愫沉寂空缺的时候快速许多。

性转化的结果，导致思考的频率升高，以致于创造性的想像力很容易接收到点子。从另一方面来说，人脑在高速运转的时候，不只可以吸收发自我脑的思想观念，更是可以赋予一个人那种必要的感受，让他的潜意识能搜集这些思想的讯息，并参考吸收，转化为新成果。

潜意识则是人脑的“发射站”，借着潜意识的中介，思想的悸动振波才能广为发布传播。创造性想像力则是“接收机组”，思考能量借之集中收拢。

现在请你想一想自我暗示的原理，自我暗示正是让你的“广播”电台实际营运的媒介，并且请你再想一想，潜意识的几项重要成因，以及构成你心灵传播机件接收机组的创造性想像力。

在自我暗示那章中描述的说明指示，已确切地告诉你化渴望为对应财富的具体方法。

相形之下，你的心灵“广播”电台操作运转的方式，则简单得多。只要在你运用你的广播电台、潜意识、创造性想像力和自我暗示的时候，铭记三大原理于心，善加应用就可以了。将这三种原理付诸施行的刺激方式已尽述于前，程序的开端是以渴望开启的。

巨大的力量是无形的

人类历来都太过仰赖自己的肉体感官了，因而限制了人类对可见、可触及、可测量的具体物质的识见。

我们如今正迈向有史以来最令人骇异的时代。也许我们在 经历这一时代的期间，应该学到，望向镜面的时候，看不见的 那“另一个自我”的力量比看得见的那一个要来得强大。

偶或有人谈起经由五官无法感应的无形事物，在我们聆听 的时候，都应该想起，所有的一切都受制于无形的力量。

全人类都无力抵挡和控制汹涌波涛中所包藏的无形力量；人类也无力了解无形的地心引力是如何让渺小的地球悬吊在太 空之中，又让人不致从地球上掉落下去；人类更是无能了解控制 地心引力的力量为何物。人类对伴随着雷雨交加而来的无形力量，完全束手无策，面对电的无形力量，人类也一样无可奈何。

人类对于无形无色、肉眼不可见的力量的无知，绝不仅止 于此。人类不了解地球上泥土里包藏的无形力量(和智慧)，正是这种力量赋予人类每一口取用的食物、赋予人类所穿戴的 每一件衣物、荷包里所携带的每一块钱。

即启灵感的源泉

脑细胞的结构中的某处有个器官，接收俗称“预感”的思想 振波。科学迄今未发现此第六感的器官位在何处，但是位置 并不重要。人类已确能借由肢体感官以外的源头，接收精确知 识。大致上，接收这类知识的时候，人的心智是受到不寻常刺 激的影响。情绪激动，心跳加速，生活中的任何聚急事故，都 可以使第六感起作用。任何人开车时都知道，在有惊无险的情 形下，第六感往往会出面救援，让我们在千钧一发的瞬间，闪 掉祸端。

这些事实先行列举至此，是为了引出现在我要说的一句 话，那就是，我在和“隐形顾问”开会的时候，我觉得心智对 于经由第六感得来的知识、主张和思想，最具接受性。

有不下数十次，我面临危及性命的重要紧急事故，我就借 “隐形顾问”的神奇力量奇迹一般地死里逃生。

当初和假想人物召开咨询会议的原意，只是要借自我暗示 原理，以我想得到的人格特质，在潜意识中留下印象。近年 来，我的经验则有一番新的风貌。我如今是带着我和客户碰到 的问题，去找我的假想顾问。虽然我不完全仰赖这一种咨商方式，结果却往往出乎意料。

缓慢成长的巨大力量

第六感不是能任人随意呼来唤去的。运用这种伟大力量的能耐，需要借用到本书列举的其他原理。

不论你是谁，也不管你看这本书的目的何在，你不懂本章所述的原理，也一样可以受惠于本书。尤其是你的目的若在于聚财，或聚积其他实质财物的时候，更是如此。

讲第六感这一章之所以收录在此，原因在于本书的目的，是为了提出一套完整的哲学，使个人可以无误地引导本身去取得想要的任何东西。所有成就的起点，都是渴望。终点则是令人心开意解的了悟；对于自我的了解、对于他人的了解、对于自然法则的了解，对于幸福快乐的了解认知。

只有熟悉第六感的法则，并加以运用，这一类的了解领悟才能完整呈现。

读完这一章，你必已体察到，在阅读时，你已提升到心灵刺激的层次。太好了！一个月后，再看一次这一章，看着自己再往更高的刺激层次飞翔。一再反覆这个经验，读时不必想当时有多少心得，你终将发现，自己拥有一种力量，促使自己忘却沮丧挫败、战胜恐惧、克服拖延，并且自在地汲取和使用想像力。然后你就触及了某种未可名之的事物，曾经是每位真正伟大的思想家、领袖、艺术家、音乐家、作家、政治家心中驱动启发的力量。然后你已站稳脚步，可以像当初碰到第一个反对讯号就歇手罢休一样，轻易地化你的渴望为对应的实物或财物了。

恐惧的六大基本形态

在你将本哲学之中的任一部分运用成功之前，你的心智必须先准备好接受用这一套哲学。准备工作不难。首先应了解应该除掉的三大敌人：犹豫不决、怀疑和恐惧。

当这三种负面情绪之中，有任一者还停留在你脑海的时候，第六感是永远不会降临的。这神圣的三位一体关系密切；只要找得到其中一者，另外两者也近在咫尺。

犹豫不决是恐惧的幼苗！读本书的时候，请牢记这一点。犹豫不决会化为怀疑，两者合一，就是恐惧！“合一”的过程通常很慢。正因如此，这三大公敌更是危险。这三者在神不知鬼不觉的情况下，萌芽茁壮。

本章意在说明，在想像致富的整个哲学能付诸运用之前，还有一个目标必须达成。本章也说明了促使为数庞大的众人趋向贫穷的原因所在，并提出一则真理，所有聚

财的人，不论是以金钱来衡量财富，还是以心智状态来衡量财富，都一样，都必须了解这一则真理。

本章主旨是将注意力焦点凝聚在恐惧的六大基本形态、成因和解决之道上。在我们能够力克敌人之前，必须先知道对方的姓名、习性和住所。在读这段文字的时候，请仔细地分析自己，并弄清楚，这六大基本形态的恐惧可曾附身于你。

别为这些细微敌人的习性所蒙骗。他们偶尔会潜藏在潜意识中，难以追索，甚至更难以消灭。

恐惧有六种基本形态，每个人都偶会受苦于其混合体。大部分人若未曾经历这六种恐惧实属幸运。依出现的多寡顺序排列如下：

害怕贫穷

害怕批评——大部分忧虑的底层

害怕不健康

害怕失去某人的爱

害怕年老

害怕死亡

其他所有的恐惧都是次要的，可以归属于以上六大类之下。

恐惧只不过是心智的状态。人的心智状态是可以控制、可以导向的。

人无法创造未经思考动力构思酝酿的事物。紧接着的一句话更形重要，那就是：不论这些想法自觉与否，人的思考动力会立刻开始自动转化为对应实物。因缘际会偶拾而得的思考动力(由他人心中释出的想法)，可以决定一个人的财运、职业运势、做生意的命运和在社交方面的命运。效应和刻意扶植的思考动力一样灵验。

此处旨在提出立论根据，解答为何有些人看来似乎很“幸运”，而另外一些能力相当、经验一样，智力和受过的教育都相差无几的人，为什么却好像注定要走霉运？以下的说法，可以解释这个事实：每一个人都有能力完全主宰自己的心智，而且每一个人在拥有这种控制力的情形下，显然都可以敞开胸襟去接受别人的思想，也可以只接受自己思想。

大自然赐予人类对一件事情享有全然掌握的能力，那就思想。这个事实加上另外一则人类思考动力创造万物的事实，引导人接近可以借以驾驭恐惧的原理。

如果所有的思想都极易现身在对应的事物中（这已是不容置疑的事实），恐惧和贫穷不能化身为勇气和经济所得，也就是不假了。

