



Napoleon Hill
Succeed the laws complete works

第一章

改变命运的 10 个原则

1

不能控制自己的人， 上帝不会给他任何东西

一个愤怒的人开始辱骂嘲笑你时，不管是不是公正，你都必须记住：如果你也以相同的态度报复，那么，你的心理就会由对方控制，那个人实际上控制了你。而如果你拒绝生气，保持冷静与沉着，那么，你等于已维持了你所有的正常情绪，因而可经由它们获得理智。你会让对方大吃一惊。你所用来报复的武器是他们所不熟悉的，因此，你很轻易地就能控制他。

曾有人对各监狱的成年犯人做过一项调查，发现了一个惊人的事实：这些犯人之所以沦落到监狱中，有90%的人是因为他们缺乏必要的自制。就是这一点，对他们的生活造成了极为严重的破坏。由此可见，失去自制的后果是多么可怕。一位哲人说：“上帝要毁灭一个人，必先使他疯狂。”失去自制就将毁灭。

自制是一个人一生中最难得的美德，它是一个人成功道路上的平衡器。自制体现了人类的勇气，是人类所有高尚品格的精髓。不能进行自我控制，就不会有真正的人，也就不会有成功的人。所以，一切美德的根本体现就是人的自制，它

是取得事业成功的前提。

事业上的成功在很大程度上依赖于情绪控制和严格自律的精神。这种自制使一个明智的人能够有效地控制自身，把握好自我发展的主动权，驾驭自我。所以，自制能使成功的道路变得更加平稳，能避免一些不必要的麻烦，从而使成功成为必然。

有位管理员为了表示对富兰克林一个人在排版间工作的不满，把屋里的蜡烛全部收了起来。这种情况一连发生了好几次。有一天，富兰克林到库房里排版一篇准备发表的稿子时，却怎么也找不到蜡烛了。

富兰克林知道是那个人干的，忍不住跳起来，奔向地下室，去找那个管理员。当他到那儿时，发现管理员正忙着烧锅炉。他吹着口哨，仿佛什么事情也没发生。

富兰克林抑制不住愤怒，对着管理员就破口大骂，一直骂了足有 5 分钟，他实在想不出什么骂人的语句了，才停了下来。这时，管理员转过头来，脸上露出开朗的微笑，并以一种充满镇静与自制的声调说：“呀，你今天有些激动，是吗？”

他的话就像一柄锐利的箭，一下子刺进了富兰克林的心脏。

想想看，那时候富兰克林会有什么感觉，站在富兰克林面前的是一位文盲，他既不会写也不会读，虽然所做的事不够光明磊落，他却在这场“战争”中打败了富兰克林。更糟糕的是，富兰克林的做法不但没有为自己挽回面子，反而增加了自己的羞辱。他开始反省自己，检讨自己的错误。

富兰克林知道，只有向那个人道歉，内心才能平静。他下定决心，来到地下室，把那位管理员叫到门边，说：“我回来为我的行为道歉，如果你愿意接受的话。”

管理员笑了，说：“你不用向我道歉，没有别人听见你刚才说的话，我不会把它说出去的，我们就把他忘了吧。”

这句话对富兰克林的影响更甚于管理员先前所说的话。他向管理员走去，抓住管理员的手，使劲握了握。他明白，自己不是用手和他握手，而是用心和他握手。

在走向库房的路上，富兰克林的心情十分愉快，因为他鼓足了勇气，化解了自己做错的事。

从此以后，富兰克林下定决心，以后绝不再失去自制。凡事以愤怒开始，必以耻辱告终。一旦你失去自制，另一个人——不管是一名目不识丁的管理员，还是有教养的绅士，都能轻易地将你打败。

在找回自制之后，富兰克林身上发生了显著的变化。他的笔开始发挥更大的力量，他的话也更有分量，并且结交了许多朋友。这件事成为富兰克林一生当中最重要的一个转折点。多年之后，富兰克林回忆说：“一个人除非先控制自己，否则他将无法成功。”

拿破仑·希尔指出，一个愤怒的人开始辱骂嘲笑你时，不管是不是公正，你都必须记住：如果你也以相同的态度报复，那么，你的心理就会由对方控制，那个人实际上控制了你。而如果你拒绝生气，保持冷静与沉着，那么，你等于已维持了你所有的正常情绪，因而可经由它们获得理智。你会让对方大吃一惊。你所用来报复的武器是他们所不熟悉的，因此，你很轻易地就能控制他。

无法自制的人永远也无法成功，这是一条真理。如果你不相信，你可以立刻去询问你所遇到的任何 10 个人，问他们为什么没能在自己所从事的行业中获得更大的成就，赚取更多的财富。10 个人当中至少会有 9 个人告诉你，他们并未获得

好机会。但若你仔细观察这 9 个人的日常行为，你就会发现，由于缺乏自制，他们在每一天的每个小时当中，正不知不觉地把自动来到他们面前的良好机会推掉。

拿破仑·希尔举了一个他亲历的例子。有一天，在一家商店出售手套的柜台前，希尔和受雇于这家商店的一名年轻人聊天。这个年轻人告诉希尔，他在这家商店服务已经 4 年了，但由于这家商店的“短视”，他的服务并未受到店方的赏识，因此，他目前正在寻找其他工作，准备跳槽。在他们谈话间，有位顾客走到他面前，要求看一些帽子。这位年轻店员对顾客的请求置之不理，直到他把话说完才转身向那名顾客说：“这儿不是帽子专柜。”那名顾客又问帽子专柜在什么地方。这位年轻人回答说：“你去问那边的管理员好了，他会告诉你怎么找到帽子专柜。”

4 年多来，这位年轻人一直处于很好的机会中，但他都不知道。他本来可以和他所服务过的每个人结成好朋友，而这些人可以使他成为这家店里最有价值的人。因为这些人都会成为他的老顾客，而不断来同他交易。但他拒绝或忽视动用自制力，对顾客的询问不予理睬，或是冷冷淡淡地随便敷衍两声，就把好机会一个又一个地浪费掉了。

生活中有许多很好的机会，经常藏匿在看来并不重要的琐事中，一个人只有有了自制力，才能在这些琐事中抓住这些机会，从而改变自己的人生。

在一个阴雨天的下午，有位老妇人走进一家百货公司，漫无目的地在公司里闲逛，很显然她不打算买东西。因为当时快到下班时间了，大多数售货员只看了她一眼，就各顾各地忙着理货了，对老太太不搭不理，惟恐老太太麻烦他们。只有一位年轻的女店员看到她后，立刻停下手中的工作，主动

和她打招呼，问她是否需要什么服务。老太太说，她只是来躲雨，不打算买东西。这位年轻人虽然也急着理货下班，也有些不耐烦，但她仍安慰老人说，即使如此，她仍然受欢迎，并且主动和她聊天。当老太太离开时，女店员还陪她走上街，为她撑开伞。最后老太太向她要了张名片就走了。

后来有一天，这名女店员被突然叫到老板办公室里去，老板向她出示了一封信，是位老太太寄来的，这位老太太特别指定这名女店员前往苏格兰，代表公司接下装潢一所豪华院宅的工作。

原来，老太太是钢铁大王安德鲁·卡内基的母亲，她把这项交易金额巨大的工作交给了女店员，使这位女店员获得了极佳的晋升机会。试想，如果这名女店员也像其他人一样，不克制住自己的厌烦情绪而不去招待老太太，那么她就会与这个宝贵的机会失之交臂了。

在追求成功的过程中不可避免地会受到情绪的影响。在思考与计划、接受锻炼以达到某项远程目标、解决问题等方面，情绪代表你发挥心灵力量的极限，因而影响你的一生成就。所以，你要学会控制自己，提高自己的自制力，这样才有可能获得成功和财富。

培养自制能力最重要的一点是形成良好的、自制的生活习惯。习惯的力量是巨大的，养成一些好习惯，你会终生受益，但你若是沉溺于坏的习惯而不能自制，就会不知不觉地把自己毁掉。习惯有好坏之分。不良的习惯会为你挖开失败的陷阱，使你走向毁灭的深渊。所以，当你把自己身上的坏习惯都赶走的时候，你就具备了自制能力。

拿破仑·希尔指出，要培养自制力，你需要注意以下几点：
控制自己的时间。你可以制定一个时间计划表，把工作、

休息及娱乐的时间都支配好。这样你就可以让自己的生活过得充实无隙。

控制接触的对象。你无法选择共同工作的全部对象，但你可以选择自己的伙伴，选择一举成功的楷模，向他们学习自制能力。

控制目标。如果你定下了长期目标，你就要为这个目标而奋斗，直到实现它为止，这样，你就会统一协调自己的行动，克制住自己的欲望。

控制愤怒。将要发怒时，可以做几下深呼吸，这样你的躯体就会处于一种平衡状态，情绪会得到一定程度的控制。然后，理智地分析一下愤怒的后果，进一步寻找解决的办法，这样你就会很快控制自己的怒气。

2

节俭是穷人的财富， 是富人的智慧， 更是每个人的成功机会

光是贫穷本身就足以毁掉进取心，破坏自信心，毁掉希望，如果再在贫穷之上加上债务，那么，你就会成为这两位残酷无情的监工的奴隶，注定失败无疑。只要头上顶着沉重的债务，任何人都无法把事情办得完美，任何人都无法受到尊重，任何人都不能创造或实现生命中的任何明确目标。节约，是所有财富的真正起始点。世界上没有其他品质能像诚实节俭那样可能使一个穷小子发财。

很多人之所以成功，很大程度上是因为他们脚踏两只“船”——一只船是“勤”，另一只船是“俭”。在某种程度上，“俭”更为重要。

节约，是所有财富的真正起始点。世界上没有其他品质能像诚实节俭那样可能使一个穷小子发财。

拿破仑·希尔指出，养成储蓄的习惯并不会限制你的赚钱能力，恰恰相反，这样做不仅能把你所赚的钱系统地保存下来，还会使你走上更广阔的成功之途，并将增强你的观察力、自信心、想像力、进取心及领导才能，进而增强你的赚钱能力，使你变得更加富有和成功。

大仲马曾精辟地论道：“节约是穷人的财富，富人的智慧。”

但节俭绝非一时心血来潮的行为，它是习惯和明智的结果，也是理性和深谋远虑的结果。节俭不是为了存钱而存钱，而是努力做到物尽其用。你要想变得节俭，最好的方法是认识到节俭的价值，认识到深谋远虑的价值。多挣少花，合理分配收支，不轻易举债。这对于你的成功是必不可少的。

有位年轻人在宾夕法尼亚的一家印刷厂工作，他想开个小印刷厂以自行创业。他去见了一家印刷材料供应站的老板，表明了自己的意愿，并表示希望对方能以贷款的方式卖给他一部印刷机及一些小型的印刷设备。

这位老板的第一个问题就是：“你自己是否有些存款呢？你是怎样拥有这些存款的？”

这位年轻人确实存了一些钱。他每个星期固定地从他那仅 30 美元的周薪里拿出 15 美元存入银行，而且，这个节俭储蓄的好习惯已经保持了近 4 年。

因此，年轻人获得了他所需要的贷款，购买了机器设备。后来，对方又允许他以这种方式购买更多的设备。不久以后，他拥有了宾夕法尼亚州规模最大、最为成功的一家印刷厂。他的名字就是本杰明·富兰克林。

机会确实无处不在，但机会只会提供给那些手有余钱或是已养成节俭储蓄习惯、懂得运用金钱的人，因为他们在养成节俭习惯的同时，还培养了其他一些良好的品德。节俭是一个人一生中用不完的财富，它往往是衡量一个人智慧高低的尺度。而能否做到节俭，在很大程度上与你是否有能力合理支配金钱有关。

如果你没有钱，而且尚未养成节俭的习惯，那么，你永远

无法使自己获得任何成功的机会。拿破仑·希尔指出，光是贫穷本身就足以毁掉进取心，破坏自信心，毁掉希望，如果再在贫穷之上加上债务，那么，你就会成为这两位残酷无情的监工的奴隶，注定失败无疑。只要头上顶着沉重的债务，任何人都无法把事情办得完美，任何人都无法受到尊重，任何人都不能创造或实现生命中的任何明确目标。这看来可能是个悲哀而残酷的事实，但却是一个不折不扣的“事实”。在今天的世界上，正有数以万计的人，因为忽略了养成节俭的习惯，以至于终生要劳苦工作。

金融巨头摩根对此直言，他宁愿贷款100万美元给一个品德良好且已养成节俭习惯的人，也不愿贷1000美元给一个品德不端、只知花钱的人。

假如你想成功，成为真正的富人，让钱为你工作，你就要懂得金钱的价值，学会节俭，把钱花得有意义。正如富兰克林在日记中写到的那样：

既不要做借债之人，也不做放贷之人；

放贷常会失去自己和朋友，

借债则会失去节俭之优势，破坏节俭之美德。

从现在开始，赶快制定一个积蓄金钱的计划，恰如其分地规划你的支出，以最优的方式来控制你的金钱。一旦制定，就严格执行。这样，你才会日渐成为一个有着良好节俭品德的人，才会踏上成功的起点。

3

最有效的资本是我们的信誉， 它终生为我们工作

缺乏信用是导致个人、团体甚至国家走向毁灭最重要的原因，守信是赢得机会的基础。一个守信的人，能很容易赢得别人的信任，给自己的事业带来众多良好的发展机遇。信用是一切才能的基础，只有获得别人的信任，才能铸就自己的信誉。不论你从事什么工作，守信都是最根本的要诀。

吉姆开了一家电脑公司，他向顾客承诺保证当天送货上门。一天，下班后，有个用户急需重建多功能数据库的电脑配件。他得知后，想派人送去，但员工已走光了，于是他便决定亲自去送。途中遇到倾盆大雨，河水猛涨，封住了沿途的几座桥，交通堵塞严重，汽车已无法行驶。按常理遇到这种情况，他完全有充分的理由返回去，但他并没有被艰险吓倒，巧妙地利用原来存放在汽车里的一双旱冰鞋，滑向目的地。平时不到半小时的路程，今天却变成了几个小时的艰苦跋涉。当他到达用户所在地后，又不顾疲劳，及时解决了用户的困难，用户大为感动。这件事在当地引起了很大反响，他

也赢得了广大用户的信任，其计算机很快成为客户争相购买的俏货。很快，吉姆就发了财。

吉姆靠什么起步？不是资金，不是知识，而是信用，是守信的美德帮了他的大忙。信用是一切才能的基础，只有获得别人的信任，才能铸就自己的信誉。不论你从事什么工作，守信都是最根本的要诀。

一个守信的人，能很容易赢得别人的信任，给自己的事业带来众多良好的发展机遇。

恪守信用是人的美德。而在商业领域，它已超出道德的范畴，变成创业致富的法宝。拿破仑·希尔指出，缺乏信用是导致个人、团体甚至国家走向毁灭最重要的原因，守信是赢得机会的基础。希尔顿饭店的创始人希尔顿之所以能够获得数百万美元的贷款，在大机场附近修建带有停车场的豪华旅馆，就是因为他有信守承诺的好名声。

有一次，一位著名的美国企业家到英国一所有名的高等学府演讲。一位普通的商人通过演讲会的主办者约他见面谈一谈。这位企业家答应演讲完了与他见面，时间大约是两点半，那位小商人在这所大学礼堂外面等候。

演讲的时间到了，这位企业家兴致勃勃地走上讲台，为大学生们演讲，讲他的创业史，讲商业成功必须遵循的原则。不知不觉，时间已超过了与那位小商人约定的见面时间。显然，他已经忘记了与别人的约定。

正当他情绪高昂地演讲时，他的秘书悄悄走上了讲台，递给他一张纸条，上面写着：“先生，您下午两点半有约。”

企业家一下子想起了与小商人的约会，但他又立即陷入矛盾之中，一边是需要他启发并且向他们表达自己企业思想的大学生，他们是未来企业发展的动力，而另一边，则是一

位名不见经传向他请教的小商人，但是他们事先已经约好。这位企业家没有犹豫，他对大学生们说：“谢谢大家来听我的演讲，本来我还想和大家继续探讨一些问题。但是，我还有一个约会，现在已经迟到了。迟到已经是对别人的不礼貌，我不能失约，所以请大家原谅，并祝大家好运。”

在雷鸣般的掌声中，这位企业家走出了礼堂，在外面找到了那位小商人，向他表示了歉意。他们之间的谈话非常成功。本来约定谈半个小时，他们竟然一直谈了两个多小时。后来，这位小商人也成为了一名大商人，经过他的牵线，促成了许多企业主与那位企业家的合作。

守信的力量是巨大的，它会使你在困难的时候得到真正的帮助，会在你孤独的时候得到友情的温暖，因为你信守诺言，你的可靠的形象推销了你自己，你便会在事业上获得成功。你若在追求成功的路上，失去了这个根本，别人不相信你了，别人不愿再与你共事，不愿再与你打交道，那么，你只能孤军奋战。而孤军奋战者，成功的几率自然是非常小的。

《敏拉波尼》杂志的出版人琼斯开始创业时，首先向一家银行贷了 3000 元他并不急需用的钱。他说：“我之所以贷款，是为了树立我守信的形象。其实我根本没有动过这笔钱，当借期一到，我便立即将这 3000 元钱还给了银行。几次以后，我就得到了这家银行的信任，借给我的数目也渐渐大了起来。最后一次贷款的数额是 20000 美元，这次我用它去发展我的业务。

“我计划出版一份商业方面的报纸，但办报需要一定的经济基础，我估计了一下，起码需要 25000 美元，而我手头上总共才 5000 美元。于是我再次去找每次借我钱的那个职员。当我把我的计划原原本本地告诉他以后，他愿意贷给我 20000

美元。不过，他要我与银行经理洽谈一下。最后，这位经理同意如数借给我，还说：‘我虽然对琼斯先生不太熟悉，不过我注意到，多少年以来琼斯先生一直向我们贷款，并每次都按时还清。’”就这样，琼斯借助这笔资金走上了成功之道。

在某些情况下，你也许会发现，讲究信誉、信守诺言的做法，会使自己吃亏。千万不要在意！吃亏毕竟是暂时的，所谓有亏必有盈。一次吃亏或经济利益受损，却会给自己长远的事业带来积极、持久的影响。

马歇尔·菲尔德是菲尔德百货公司的创始人，他是一位相当杰出的商人，而且拥有诚实守信的良好名声。一个小故事可以很好地表现他的这一品质。

有位顾客在菲尔德百货公司购买了一件昂贵的丝质胸衣，但并未穿用。两年后，她把这件胸衣送给她的侄女作为结婚礼物。事情本来十分平常，但后来发生的事却使菲尔德百货公司蒙受了一些损失。顾客的侄女到菲尔德百货，要求用这件两年前的胸衣交换一件更加时髦的商品。

面对顾客的这一要求，马歇尔·菲尔德的守信的品质使他做出了一个令众人惊讶的决定。尽管这件胸衣是两年前售出的，而且式样已经落伍，但菲尔德公司仍然毫无怨言地同意了顾客的要求。

这件胸衣原来的价钱是 50 美元，在两年后收回，只能丢到廉价品专柜中，能卖多少算多少。但事实上菲尔德公司不仅没有遭受损失，而且还因此获得了金钱难以衡量的好处。把胸衣退回去的女士在受到了公司毫无怨言的“公平待遇”后大为感动，并决心以实际行动——成为这家公司的永久性的忠实顾客——回报这家公司。但这件事的影响远不止如此，这位女士把她在这家公司受到的礼遇宣传开来，弄得远近

知，一方面使得菲尔德公司获得了最佳的广告效果；另一方面又为公司吸引来一大批顾客。这就是守信的报偿。

要让你的信用代表你，让你的名字走进每一个与你打过交道的人中，要使他们信赖你，觉得你是一个可靠的人，就必须信守承诺。守信对你个人形象的树立、个人事业的发展都是极其重要的。尤其在现在日益激烈的市场竞争中，重诺守信更是事业成功的重要准则和方法。平时，你可能看不到它的存在，计量不出它的价值，但当你年终计算利润时，它就会显现在你的账面上，给你带来惊喜。

拿破仑·希尔指出，守信是至关重要的，从来没人能够想出一个可以代替它的东西。守信是一种内在的气质，是装不出来的，一个人的神态和言行，自然而然地就体现出守信与否。不守信的人，在他谈话的神情、外在表情、谈话的性质和倾向中，或者在他接人待物时，都能暴露出致命的弱点。所以，你一旦许下了什么诺言，就要恪守信誉，你的言行举止就要给人一种遵守诺言的印象，这种印象将使你受益匪浅。

时刻不可丢弃守信这个根本。这看起来似乎很简单，做起来却相当困难，稍有疏忽，就可能无法守信。不信，你可以想一想：你是否给予别人良好的形象？你是否轻易地允以承诺？你是否值得他人委以重任？你是否总是忘掉别人委托之事？当别人向你打听某件事情时，你转达了多少次错误信息？... ..

这么一问，你可能会吓自己一跳，发现自己并不是一个严格守信的人。那么，应该怎样做到恪守信用呢？

在许诺之前，要先对自己的能力作个正确的估价，仔细想一想：“我真的能履行诺言吗？”许诺是一件非常严肃的事，答应别人的就跟欠别人的一样。在获取财富的过程中，如果

感到自己做不到，或因觉得得不偿失而不愿意去办时，千万不要轻率地向别人许诺。你可以找任何借口来推辞，但绝不要说“没问题”。

对于已经许诺了的事，就应该认真地对待，努力地去实现它。如果你已经答应了别人做某事，就不要再找借口推托了。许诺之后，最需要做的不是寻找借口或者为自己的“不可能办到”寻找理由，而应该认真地为履行承诺制定计划并全力以赴地去执行。任何时候都要记住，只有全力以赴地履行自己的承诺，而不是推托或者遗忘，才能获得好的信用形象，开创美好的人生。

如果你做不到你曾许诺过的事，就应该及时地通知对方。不要认为这很“丢面子”，事实上，只有坦率地承认自己能力不足，要对方及早想其他办法，才可以避免或减少不必要的损失，维护自己的信用形象。

4

诚实不仅是处世美德， 还蕴含着巨大的财富价值

诚实是一个人最基本的处世美德，也是决定一个人能否取得成功的重要条件。诚实很重要，就和做正确的事一样重要。不管是在什么时候，也不管是在什么情况下，诚实都能帮你走上成功之路。由随时随地讲真话而得的声誉——不是迫于真实，乃是绝对的真实，它比由欺骗暂时所得的好处，其价值要高千百倍，生命力要长久千万年。

诚实是一个人最基本的处世美德，也是决定一个人能否取得成功的重要条件。诚实很重要，就和做正确的事一样重要。不管是在什么时候，也不管是在什么情况下，诚实都能帮你走上成功之路。

阿瑟·项伯拉托里是新泽西——曼哈顿航运公司的开发者和业主，还是一家货运公司的董事长。他 10 岁的那个夏季，正值经济大萧条的 1935 年，他跟着一辆密封式运货小卡车，每天向 100 多家商店送特制食品。在那么炎热的天气里，干 12 个小时的报酬只是一块腊肉三明治、一瓶饮料和 50 美分现金。但由于这是他的第一份工作，所以他认为辛苦一些也是