

*Weak Points in
Your Characters*

激发你的斗志 点燃你的热情

弱点

戴尔·卡耐基◎著 陈海子◎编译

成功学大师克服人生弱点的秘诀集锦
一本对症下药、战胜弱点的成功指南



 中国长安出版社

Weak Points in Your Characters

弱点

戴尔·卡耐基◎著 陈海子◎编译

成功学大师克服人生弱点的秘诀集锦
一本对症下药、战胜弱点的成功指南

 中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

弱点/戴尔·卡耐基著, 陈海子编译. —北京: 中国长安出版社, 2003.12
ISBN 7-80175-113-2

I. 弱… II. ①戴…②陈… III. 人生哲学—青年读物 IV. B821.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 093525 号

弱 点

戴尔·卡耐基 著 陈海子 编译

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: cca@ccapress.com

责编: 常征 孙洁

发行: 中国长安出版社 全国新华书店经销

电话: 010-65270593

印刷: 北京明十三陵印刷厂印刷

印张: 15

字数: 223 千字

版次: 2003 年 12 月第 1 版 2003 年 12 月第 1 次印刷

印数: 5000 册

书号: ISBN 7-80175-113-2/C·010

定价: 23.80 元

(如有印装错误 本社负责调换)

前 言

每个人都难免有弱点，问题是我们自己往往意识不到。正如一个人没有镜子，就看不到自己衣着不合适一样，我们如果没有参照物，就不能发现并纠正自己的不足之处。

《弱点》一书，起的就是“镜子”的作用。它针对一般人所具有的弱点，用丰富的、生动具体的事例，各自说明了成功和失败的原因所在。一方面，能使读者从正面材料中得到启发，从而有所领悟；另一方面，又能使读者从负面材料中得以审视自己的不足之处，从而加以纠正。书中汇集了卡耐基等古今中外等成功学大师的智慧，并且对症下药地提出了现实可行的解决方法，是一本绝对值得一读的励志学著作。

一个人要想获得成功，就必须有成功的渴望和信心，以及积极进取的心态和有效的行动力。本书前面部分针对一些没有成功愿望和成功信心的人，用生动具体的事例加以引导，同时还指出把渴望转化为财富的五个步骤：

- 一、记住你所渴望的金钱的“确切”数目；
 - 二、确定你要“付出”什么以求报偿；
 - 三、设定你想“拥有”所渴望的金钱的确切日期；
 - 四、草拟实现渴望的确切计划，并且“立即”行动；
 - 五、每天早晚念一遍你写好的告白，体会真正拥有这笔钱的感觉。
- 记住，你相信你能成功，你就能成功。

而另一方面，成功往往不是仅靠个人努力就能实现的，你可能需要他人的帮助，或者需要与他人合作与共事。“懂得社交礼仪，你就成功了75%”，这句话充分说明了有效的人际交往对一个人的成功至关重要。本书后面部分主要指出人际交往中的常见误区以及纠正方法。

曾经有一个朋友，她在自己房子的门口贴了这样一副对联，“出门

时请扔掉忧愁，回来时请捎回快乐。”其缘由是因为有一天她坐电梯回家时，不经意间看到镜子里的自己，吓了一跳，那是一张多么沮丧憔悴的脸呀！不知自己的丈夫和儿子每天看到会有什么感受呢？她想起了饭桌上大家的沉默，原来是丈夫和儿子在尽量避免惹她生气。她一直不知道是自己的原因。于是她用对联这种方式提醒自己要经常保持快乐的心境。后来的事实证明，她的这一小小的改变，收到了意想不到的效果：她的家庭变得和谐融洽，工作也比以前更出色。

由此可见，人际交往是有一定的技巧的，学会让自己快乐，关爱别人和衷心地感谢、赞美他人，不仅有助于自己的成功，同时还能积极地影响周围的人。而这可能只需要你对自己和自己的生活稍作改变。

本书的特点在于纯理论的东西比较少，更多的是指南性的言语，所举例子能深入浅出地说明道理，让人读起来不愿释手。

由于编辑水平有限，如有不妥之处，恳请读者批评纠正。

再聪明的人物也会忘掉教训。

——温斯顿·丘吉尔（1898—1975）

再完美的计划也会遭遇不测。

——罗伯特·彭斯（1759—1796）

目 录

弱点 1	你相信自己的梦想会实现吗？	(1)
弱点 2	为什么不对财富怀着强烈渴望？	(10)
弱点 3	为什么不能像他们那样充满信心呢？	(19)
弱点 4	我有没有过硬的专业知识？	(26)
弱点 5	我的想像力真的贫乏吗？	(35)
弱点 6	为什么我总是犹豫不决呢？	(42)
弱点 7	你的毅力有多坚强？	(49)
弱点 8	你懂得如何借用他们的力量吗？	(59)
弱点 9	你了解性能量的力量吗？	(64)
弱点 10	你坚持你的直觉判断吗？	(77)
弱点 11	你有明确的目标吗？	(82)
弱点 12	你多付出一点点吗？	(91)
弱点 13	为什么缺乏进取心？	(99)
弱点 14	为什么没有积极的态度？	(105)
弱点 15	你对生活有激情吗？	(112)
弱点 16	你懂得正确思考吗？	(119)
弱点 17	你害怕失败吗？	(126)
弱点 18	你具备良好的突破能力吗？	(133)
弱点 19	为什么不能和他们融成一片？	(139)
弱点 20	你站在对方的立场看问题了吗？	(143)
弱点 21	你喜欢苛求、责备、批评别人吗？	(149)
弱点 22	你羞于出口赞美别人吗？	(156)
弱点 23	为什么我不愿把关爱别人的真情流露出来？	(162)
弱点 24	你总是板着一张脸吗？	(168)

弱点 25	我总是记不住别人的名字	(173)
弱点 26	我总是抢着说自己的	(177)
弱点 27	投其所好就是恭维和虚伪	(182)
弱点 28	我才不欣赏别人引以为豪的东西呢	(185)
弱点 29	你是否经常和别人争论	(192)
弱点 30	我总是想表现得比别人聪明	(196)
弱点 31	虽然错了，但我不想承认	(201)
弱点 32	你对别人友善吗？	(205)
弱点 33	我的观点总和别人不同	(210)
弱点 34	你能积极地鼓励对方说话吗？	(214)
弱点 35	让对方觉得是他在做决定	(217)
弱点 36	你是一个善解人意的人吗？	(221)
弱点 37	你能把对方当作道德高尚的人吗？	(224)
弱点 38	你经常像小女人一样喋喋不休吗？	(228)

弱点1 你相信自己的梦想会实现吗？

- 弱点曝光：**
1. 梦想太遥远了。
 2. 梦想是不可能实现的。
 3. 现实使我的梦想成为空想。
 4. 有梦想的人太天真了！
 5. 梦想不能实现，只能使人更痛苦。

“心想事成。”此话一点也不假，思考中若带有坚定的目标和不屈不挠的决心，其力量之大真如排山倒海，势不可挡。尤其当你有一股深切的渴望，要把行动目标和决心转化为财富或其他实质的目标时。

好些年前，艾德温·巴纳斯就领悟到，人真的可以思考致富。当然，他并不是一朝一夕之间顿悟出来的。这个了悟是随着他想成为爱迪生事业伙伴的热切渴望而日益彰显的。

巴纳斯的渴望有许多特点，其一是他的渴望很“坚定”——他要和爱迪生“共事”，而不是“帮”爱迪生做事。你仔细揣摩以下描写他如何将渴望转为现实的叙述，你就会进一步了解到致富的原理和原则。

这种渴望或思考的冲劲刚开始在他心中闪现时，他根本无力付诸实行。阻碍他的有两大难题：一是不认识爱迪生，二是他甚至连到新泽西州橘郡的车费都付不起。

这两大难处已足以阻碍大部分人采取行动，但是他的渴望非同小可！

发明大师和街头流浪汉

他工作在爱迪生的实验室里，宣称他要和这位大发明家合伙做生意。多年以后，爱迪生谈到两人之间首次会见的情况时说道：

“他就站在我面前，看起来和寻常的街头流浪汉没什么两样，但是他脸上的表情别有意味，令我印象非常深刻。他是吃了秤砣铁了心了，不达目的绝不罢休。以我多年和人交往的经验，我已经知道，当一个人真正深切渴望某个东西的时候，他会不惜拿所有的未来去孤注一掷，而且志在必得。我把他想要的机会给了他，因为我看他已打定主意要坚持到底。后来的事实证明了我并没有错。”

当时巴纳斯的衣着褴褛不堪，他的处境十分不利。可见让他得以在爱迪生的事业里起步的，不是他的外表，而是他的“信心”。

巴纳斯并没有在第一次会见爱迪生时，就成为他的合伙人，倒是在爱迪生的公司里谋得了一份差事，薪资寥寥可数。

过了好几个月，巴纳斯起初设定为目标的理想，一点也没有实现的苗头。但是巴纳斯心里却起了一些重要的变化。他不停地加强他自己想成为爱迪生合伙人的渴望。

心理学家说过：“当一个人真正准备好要迎接一种事物的时候，这个事物就会露脸了。”说得一点也没错。巴纳斯已经准备就绪要成为爱迪生的合伙人；更甚的是，他要锲而不舍，直到达成目的。

他并没有告诉自己：“唉！你看，有什么用？我看我还是算了，找个推销员的饭碗吧！”他反而告诉自己：“我来这里是要和爱迪生合伙的，即使穷毕生之力，也要达成这个目标。”他说话算话！要是大家对自己的目标有这么坚定，而且坚持到念念不忘、全力以赴的程度，结果势必大不相同！

也许巴纳斯当时并不知道这一点，但是他不屈不挠的决心，和他锁定单一目标的坚韧不拔，注定会铲除所有的阻碍，为他带来契机。

机会诡谲多诈

机会现形时的身姿和角度，都不符合巴纳斯当初的期望。这正是机会的诡谲多诈之处。它有从后门溜进来的狡猾习惯，而且常常伪装成一时的失意和不幸，可能正因为如此，很多人没能把握住已经降临的机会。

那时候，爱迪生刚把一种新型的事务机器改良完成，并且命名为爱迪生听写机。但他的业务员们对这项新产品并不热中，他们不相信

可以不费吹灰之力就把新机器销售出去。巴纳斯看出了他的机会。机会正蹑手蹑脚登门造访，藏身在一架奇形怪状的机器里，除了爱迪生和巴纳斯，没有人对这架机器感兴趣。

巴纳斯知道他可以挺身而出，而且立即把握住机会。他真的把机器卖出去了，而且他销售的手法非常高明，以致爱迪生跟他签了约，由他一手主掌全国的行销配合事宜。巴纳斯一举致富，而且努力不懈，不断地超越自己。他证明了一个人真的可以“思考致富”。

巴纳斯最初的渴望兑换成了多少现金？我无从得知。说不定是在两三百万美元之间，但是金额总计是多少，与他运用既定原则所证明的观念——“无形的思考动力，可以转换成实质酬劳”——相比之下是无足轻重的。他得到的是这则坚定不移的认知，它才是更重大的财富。

巴纳斯从一文不名到摇身一变成为伟大发明家身边的合伙人，完全是“想”出来的！他“想”出了一笔财富，除了了解自己要的是什么这一点能力和不达目的绝不罢休的决心之外，他一无所有。

五毛钱的教训

达比先生拿到“碰壁大学”的学位之后，下决心终身要受惠于开采采矿的经验。他运气不错，有幸躬逢其盛，看到证实了“不好”并不等于“不要”的场面。

有一天下午，他在一座旧式的磨坊里帮伯父磨麦子。他伯父经营的大型农场上，有很多缴谷租的佃农是黑人。一个黑人佃农的小女儿不声不响地推开门走了进来，并站在门边。

他伯父抬头看到了小女孩，就对着她粗声粗气地喊：“你想干嘛？”

小女孩细声细气地答：“妈咪说，请你给回她五毛钱。”

“我不会给的，”他伯父驳斥道，“你现在就给我回去。”

“好的，先生。”小女孩答盗。但是她却纹丝不动地站在那里。

伯父继续忙着工作，他非常投入，所以未曾留心到，那小女孩根本就没有离去。突然一抬起头来，看到她还站在那里，他就对着她咆哮：“我叫你回去！现在就走，再不走我就拿根棍子来揍你。”

小女孩说：“好的，先生。”但是她一动也没动。

伯父放下了正待倒入磨料斗的谷袋，拿起做木桶用的板条，一脸怒容地向小女孩走去。

达比屏息静观。他肯定会看到小女孩挨揍。他知道伯父生性暴烈。

他伯父走近门边的时候，小女孩飞快地往前一跨，抬头直视伯父的眼睛，用最高亢的声音尖叫：“妈咪一定要拿到那五毛钱。”

他伯父停下了脚步，端详了小女孩一下，然后慢慢放下了木桶板条，伸手到口袋里掏出五毛钱，递给了小女孩。

小女孩拿了钱，慢步退向门外，两眼直盯着方才被她所征服的主人。她走了以后，达比的伯父坐在箱子上，两眼茫然地望向窗外，足足有十分钟之久。仿佛仍震慑在刚才被征服的力量之中。

达比先生也在思索着。这是他生平头一遭亲眼目睹一个黑人小孩，竟然那么有技巧地控制了成年白人。她是怎么办到的？伯父是怎么了？怎么会凶性尽失，变成了一只柔顺的小绵羊？这小孩是运用了什么奇特的力量，能让她成为这一战局里的赢家？诸多此类的问题浮现在达比心里。直到多年以后，跟我说这个故事的时候，他才找到答案。

巧合的是，当我在听这则非同寻常的故事时，也正好在那座老式的磨坊里，也正是达比的伯父被震慑住的地方。

小孩的神奇魔力

那时候，我们站在那座霉朽的老磨坊里，达比先生一再复述着那则不同凡响的故事，然后用一个问题来收尾：“该怎么解释呢？那小孩到底用了什么奇怪的力量？能彻头彻尾地震慑住我的伯父呢？”

保持高度的警觉，你就可以分毫不差地了解到，助那小女孩一臂之力的，是什么力量。它出现时，你可能会想到一个主张，也可能想到某个计划或目标。它也会引领你回想过去失意落败的经验，挖掘出深刻的教训，让你过去不如意时所损失的一切，重回怀抱，失而复得。

我向达比先生说明了小女孩无意间运用到的力量之后，达比先生很快地回溯了30年来当寿险业务员的经验，他坦承自己在这个领域能成功，要归因于向这名孩童所习得的经验。

他指出：“每一次前景不看好、保险卖不掉时，我就看见那个孩子

站在老磨坊里，两眼桀骜不驯地直视对方，然后我就会告诉自己：‘我非得让这笔保险成交不可。’我洽谈成功的保险销售业务中，有一半以上的买主是在说不‘不要’之后，又买了保险的。”

他也回想自己在只差三尺的情况下，放弃了挖出金矿的那次错误。“但是，”他说，“那次失败的结果，是让我因祸得福。我学会了不论事态如何艰难，都要坚持到底。这正是在成功之前必修的一门功课。”

达比和他伯父的故事，也就是这名小女孩和金矿的故事，无疑地会被无数以销售寿险为生的人读到，我希望所有从事寿险业的读者都能领会到，达比一年能卖 100 万美元以上的保险，是因为这两次的经验。

达比的遭遇不足为奇，但却足以解答他命运的奥妙玄机何在；因此，对他而言，这些经历就相当于人生的主体了。这两次戏剧性的经验够他终生受用不尽，因为他用心分析过这些经验，也从中记取了教训。但是，那些既没时间、也没有心思去研究失败的人怎么办？他该如何去学会转化失败，作为迎接机会的踏脚石呢？他又如何着手学习这门艺术呢？

你只需要一个好点子

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。下面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”，就会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，必须先有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，你的财务状态正在蒸蒸日上，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。

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。

我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。有些人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、失败和不如意之中，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

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。

福特说：“无论如何都要做出来。”

他们又回答：“但是，那不可能啊！”

“动手做。”福特一声令下，“不论花多少时间，做到交差为止！”

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！”

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。

“继续做，”福特说，“我要八汽缸引擎，一定要做到！”

他们继续努力，然后仿佛如有神助似的，做法出笼了。

福特的决心又打赢了一仗。

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。从这则故事，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，成功就在眼前。

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。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。

为何你是自己命运的主宰？

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。

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。

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，便会驱使我们草拟出取之

有道的切实计划。

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。

真理逐渐崭露头角，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。

改变命运的原理法则

现在我们可以考虑一下这些原则中的第一大项了。你要秉持心胸开阔的精神，阅读的时候务须切记，这些原则不是一个人信口雌黄出来的，而是在很多人身上验证过、屡试不爽的。你可以为自己做长远的打算并付诸实行。

你会发现，要做到很容易，并不难。

几年前，我在西弗吉尼亚州撒冷学院的毕业典礼致词的时候，曾刻意强调了下一章中所提到的原则。毕业生中有一名深得其意义，并将这项原则纳入了他自己的哲学里。这个年轻人后来当上了国会议员，而且还成为罗斯福总统的麾下要员。他写过一封信给我，阐明了下一章中所将提到的原则，因为他描写得淋漓尽致，所以我决定把这封信刊载出来，以当作下一章的引言。

这封信可以使你明白，运用这个原则可以得到什么报偿。

我亲爱的先生：

任职国会的一员，使我能洞悉世间男女的种种困扰。如今我执笔写信，便是想提出一项建议，希望对众多人士能有所帮助。

1922年时，我是撒冷学院毕业班的学生，你在毕业典礼上致了一席话。在这一场演说里，你将一个观念深植我心，使我今天能得到为全国国民服务的工作机会，而且将来不论我能有什么成就，你的这个主张都一样功不可没。

当时的情景历历在目，你生动地描绘了亨利·福特白手起家的故事。他受的教育有限，身无分文，不曾结交权贵，却

能跃上巅峰。我连你说的讲词都还未听完,就已经下定决心,不论要超越多少困难险阻,我都要打出一片自己的天下。

今年会有成千上万的人要结束在校的学业,步入社会。未来几年内,也一样会有。他们每一个人都会到处寻找像我从你那里所觅得的务实励志讯息。他们想知道,该去向何方?该做什么?以及如何起步?你可以告诉他们,因为你已经帮助过那么多人解决过这个问题。

如今美国有成千上万的人想知道,该怎么把他们的点子转化成金钱,有成千上万的人必须赤手空拳一文不名地从头做起,还得先偿付原有的负债。要是有人能帮得上他们的忙,那个人就是你。

你出书的时候,我希望得到在出版发行后,由你亲笔签名的第一本书。

相信我,我以最衷心的祈愿在为你祝福。

真诚的詹宁士·柏班克敬上

那一场演讲之后的35年,我有幸再次到撒冷学院致1975年的毕业演讲词。这一回,我获得撒冷学院的荣誉文学博士学位。

自1922年那一次的演讲至今,我看着詹宁士·柏班克一步步地从小崛起,从出身地西弗吉尼亚州开始,到成为全美首屈一指的航空公司主管,引人入胜、发人深省的演说家以及美国的国会议员。



- ◆有了梦想,才能实现梦想。
- ◆世界属于敢于做梦的人。
- ◆你相信梦想,梦想才属于你。