



没能成功，除了缺乏信心，还因为不懂得扬长避短。

你知道多少并不重要，重要的是如何利用你所知道的。

战胜你的弱点

戴尔·卡耐基原著 常载厚 编译



站在对方的立场看问题

不要表现得比别人聪明

欣赏他们引以为豪的东西

让对方觉得是他在做决定

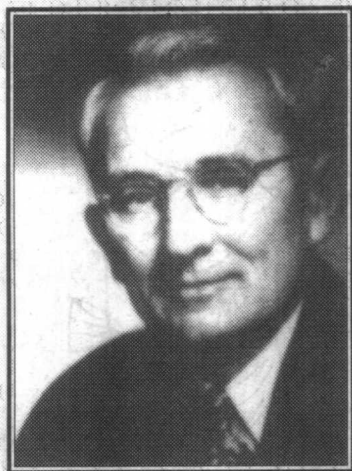
成功学经典著作

全国优秀畅销书

没能成功，除了缺乏信心，还因为不懂得扬长避短。
你知道多少并不重要，重要的是如何利用你所知道的。

战胜你的弱点

◎戴尔·卡耐基 原著 ◎常载厚 编译



站在对方的立场看问题

不要表现得比别人聪明

欣赏他们引以为豪的东西

让对方觉得是他在做决定

中国华侨出版社

11/210/12

图书在版编目(CIP)数据

战胜你的弱点/戴尔·卡耐基原著 常载厚编译. —北京:中国华侨出版社,2000.10

ISBN 7-80120-443-3

I. 战… II. ①戴…②常… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 46206 号

●战胜你的弱点

原 著/戴尔·卡耐基

编 译/常载厚

责任编辑/吴 伟

装帧设计/维斯图文设计公司

经 销/新华书店

印 刷/河北廊坊华星印刷厂

开 本/850×1168 毫米 1/32 印张/13.75 字数 342 千

版 次/2000 年 10 月第 1 版 2000 年 10 月第 1 次印刷

印 数/9000 册

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号 100029

ISBN 7-80120-443-3/G·196 定价:23.80 元

只要肯干实干，
总有一天我会东山再起！



有启迪就有价值

1. 有识尚需有胆方可成伟业
2. 不要显得比上司高明
3. 不断变换你的行事作风
4. 事情刚开始时不要让人抱过高期望
5. 与其博，不如精
7. 了解走运者好与之结交，了解倒运者好与之断交
8. 知道在适当的时候拒绝做某事
9. 心随精英，口随大众
10. 深藏不露的意图可利用，却不可滥用
11. 有胆气，也要有骨气
12. 深谋远虑者少遭危厄
13. 哪一行能使你获得赞扬，就干哪一行好了
14. 要果断
15. 以英雄豪杰为师
16. 豪爽地对待他人
17. 三思而后行
18. 天降大福须有大气度受之
19. 不要等到自己成为落月残阳
20. 当你运气好时要为时运不济做准备
21. 常和有原则的人打交道
22. 要获得讲礼貌的美名
23. 不要讨人厌
24. 切勿老记挂着别人的过失
25. 为蠢事者非为蠢，不善藏掖者方为蠢
26. 永不抱怨
27. 要实干，但也要懂得表现
28. 把握事物的要点

目 录

第1诀	你相信自己的梦想会实现吗？	1
第2诀	为什么不对财富怀着强烈渴望？	14
第3诀	为什么不能像他们那样充满信心呢？	28
第4诀	我有没有过硬的专业知识	39
第5诀	我的想像力真的贫乏吗？	51
第6诀	为什么我总是犹豫不决呢？	62
第7诀	你的毅力有多坚强？	73
第8诀	你懂得如何借用他们的力量吗？	87
第9诀	你了解性能量的力量吗？	93
第10诀	你坚持你的直觉判断吗？	112
第11诀	你有明确的目标吗？	119
第12诀	你多付出一点点吗？	131
第13诀	为什么缺乏进取心？	143
第14诀	为什么没有积极的态度？	152
第15诀	你对生活有激情吗？	162
第16诀	你懂得正确思考吗？	170
第17诀	你害怕失败吗？	180
第18诀	你具备良好的突破能力吗？	189
第19诀	为什么不能和他们融成一片？	196
第20诀	你站在对方的立场看问题了吗？	204
第21诀	你考虑过别人的需求吗？	211

第22诀	你喜欢苛求、责备、批评别人吗？	227
第23诀	你羞于出口赞美别人吗？	235
第24诀	为什么我不愿把关爱别人的真情流露出来？	243
第25诀	你总是板着一块脸吗？	252
第26诀	我总是记不住别人的名字	258
第27诀	我总是抢着说自己的	263
第28诀	投其所好就是恭维和虚伪	272
第29诀	我才不欣赏别人引以为豪的东西呢	276
第30诀	你是否经常和别人争论	286
第31诀	我总是想表现得比别人聪明	292
第32诀	虽然错了，但我不想承认	301
第33诀	你对别人友善吗？	307
第34诀	我的观点总和别人不同	313
第35诀	你能积极地鼓励对方说话吗？	318
第36诀	让对方觉得是他在做决定	324
第37诀	你是一个善解人意的人吗？	330
第38诀	你能够在适当的时候表现出同情心吗？	334
第39诀	你能把对方当作道德高尚的人吗？	340
第40诀	为什么你不好意思去鼓动他人？	345
第41诀	你经常像小女人一样喋喋不休吗？	356
第42诀	为什么你总是邋邋不整？	362
第43诀	为什么我容不下别人呢？	372
第44诀	我才不在乎什么第一印象	378
第45诀	为什么你态度总不积极？	389
第46诀	有“个性”好不好？	402

第1诀 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

他现身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，因为我看出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，而且常常伪扮乔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。

往下三尺有黄金

最常见的失败原因，莫过于遭到一时不如意就抽腿的习惯。每个人都会犯下这个错。

淘金之风正炽时，达比有个伯父也迷上了“淘金热”，只身跑到西部去挖金矿，好实现他的发财梦。他从来也没有听说过“有史以来从土里挖得的金矿，从来都没有从思想中挖得的财富”这句话，就请领了一块土地，拿着铁锹和十字镐，动手开挖。

苦干好几个礼拜后，他发现了亮晃晃的金砂，颇有收获。但他没有机器把矿砂弄上地面，便不声不响埋了矿，回归他的家乡马里兰州的威廉斯堡，把他走运的发现告诉了亲友。大家凑足了买机器的钱，把机器寄去矿场。达比也跟着伯父去挖矿。

挖出来的第一车矿送到冶金场提炼。结果证明他们挖到的，是科罗拉多最丰富的矿藏之一。再多挖上几车的矿，他们就可以清偿债务，之后进账就可以多得吓死人了。

挖金的矿钻往下窜，送上来的，是达比和伯父的希望！但是大事不妙了，矿脉突然间踪迹尽失。他们已到了昙花一现的尽头，矿藏已不再。他们不停地钻，拼死拼活想重拾矿脉，结果徒劳无功。

最后，他们就此“罢休”。

他们把器材以区区数百元的价格卖给了一位旧货商，然后搭火车回家。这位旧货商邀请了一位开矿工程师去看矿坑，做实地的地质测量。结果发现，原计划会失败，是因为矿主不熟悉“断层线”所致。据工程师的推断，矿脉就在“达比歇手处的下方三

英尺”。结果矿脉果真就不偏不倚地在地下三英尺处露脸。

旧货商晓得要在放弃之前，先找专家咨询，所以他从该矿赚取了上百万美元。

绝不因为别人说“不”，我就罢休

后来，达比先生所重拾的财富，是当初损失金额的好几倍，因为他发现了“渴望可以转换成黄金”的原理。在投入人寿保险的销售行列之后，他才有了这样的顿悟。

记取了往下三尺有黄金的教训后，达比受益无穷，他只需告诉自己：“我只差三尺就挖到黄金了。所以，今后我请顾客买保险的时候，绝不会因为人家说‘不’，我就罢休。”

达比后来晋身年收入逾百万美元的精英之列。他的“锲而不舍”可归功于开金矿时的“半途而废”。

任何人成功之前，必然会遇到一时的失意，说不定也会落败几回。碰到不如意的事，歇手收山是合情合理的，也是最省事简便的做法。大部分人就是这么办的。

然而全美国的首富中，有五百人以上亲口告诉过我，他们最轰轰烈烈的成功和打击他们的挫败，相距仅有一步。失败是个阴险狡诈的淘气鬼。要是眼见有人成功近在咫尺，却落入它的圈套，它最乐了。

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金矿的经验。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。”小女孩答道。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，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，