

戴尔·卡内基 著

如何实现 自己的目标



中国盲文出版社

出版社

如何实现自己的目标

戴尔·卡内基 著

刘 宏 译
李 浩

中国盲文出版社

内 容 简 介

本书为所有希望实现目标的人，提供了达到目标的各种方法。人们可以通过这些方法来正确认识自己，处理好周围的关系，发挥智慧。当人们认识到这些以后，就不再给自己添麻烦，不再浪费时间，这正是成功的开始。

如何实现自己的目标

戴尔·卡内基 著

刘 宏 等译

中国盲文出版社出版

(北京卢沟桥城角街39号)

新华书店北京发行所发行

世界知识出版社印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：4.75 字数107千字

1988年9月第一版 1988年9月第一次印刷

印数：24000册

ISBN7—5002—0267—9/G·24

定价：1.80元

目 录

第一部分 无忧无虑地生活

- 第 1 章 发现自我, 实现自我…………… (2)
- 第 2 章 建立良好的工作习惯…………… (10)
- 第 3 章 为什么人会感到疲倦…………… (15)
- 第 4 章 如何消除厌烦感…………… (20)
- 第 5 章 了解你所拥有的财富…………… (27)
- 第 6 章 只有成功者才会受人非难…………… (34)
- 第 7 章 如何应付非难…………… (37)

第二部分 处理人际关系的基本技巧

- 第 8 章 不要任意批评他人…………… (42)
- 第 9 章 如何与人相处…………… (51)
- 第10章 首先了解他人的需要…………… (59)
- 第11章 如何使你受人欢迎…………… (71)
- 第12章 如何赢得别人的好感…………… (79)

第三部分 如何使别人赞同你的想法

- 第13章 如何避免树敌…………… (90)
- 第14章 使他人赞同自己的最佳方法…………… (99)
- 第15章 苏格拉底的秘密…………… (107)
- 第16章 如何取得他人的合作…………… (112)
- 第17章 如何提出要求…………… (118)

第四部分 不以指责的方式去改变别人

第18章	如何批评.....	(124)
第19章	先想想自己的错误.....	(126)
第20章	不要对别人发号施令.....	(129)
第21章	让别人挽回面子.....	(130)
人生格言.....		(134)

第一部分

无忧无虑地生活

第 1 章

发现自我，实现自我

我曾经接到艾迪丝夫人从北卡罗来纳州艾里市寄来的信，她这样写道：“我从小就很敏感害羞，体重超重，圆胖的脸使我的外表显得更胖。我的母亲很固执，也很保守，她以为用漂亮的衣服掩饰身材是很愚蠢的行为，她坚持用她的方法打扮我。我从来没参加过舞会，不曾享受过人生乐趣。上学的时候，我总是躲在角落里，看小朋友快乐地玩耍。甚至运动我也不参加。我害羞得近乎病态，只觉得自己与众不同，对人生全然不抱希望。”

“长大以后，嫁了一个比我大好几岁的人，但是我的本性依旧不改。丈夫家的亲戚为人和蔼可亲，个个充满自信，他们做事看上去那么容易，但对我来说却比登天还难。我竭尽全力向他们学习，结果情况更糟。他们愈想把我拉出我的内心世界，我愈是一头钻进自身的象牙塔里。我变得神经质，暴躁易怒。我避开所有的朋友，甚至怕听到门铃声。我清清楚楚地知道自己是一个失败者，但是我害怕我的丈夫发现这事实。因此，每当我们在大庭广众面前，我都装得很高兴，我很成功地掩饰了真相。但是往后那段漫长的日子，怎么度过呢？每当想到这里，我更是郁郁不乐，我不知道活着究竟有什么意义，我绝望得企图自杀。”

后来是什么因素改变了这位生活忧郁的艾迪丝夫人的一

生呢？

只不过是一个偶然事件！

“突然，”艾迪丝夫人写道：“一个转机改变了我的一生。有一天，我的婆婆回忆起她带养孩子的经验，她说：‘不论发生什么事，我一直坚持我的儿女要做他们自己…做他们自己…’原来如此！一霎时，我顿悟了一切。所有的忧伤与不快，原来是因为我盲目地想改变自己，去做一个完全不是自己的人。”

“一夜之间，我就完全改变了。我开始学习做我自己，尝试探讨自己的本性，研究自己的特长。我发现了适合自己的色彩、外型、服饰以及其他种种，这些都使我觉得——这才是我呀！我也开始交朋友，参加社交活动。我加入了一个小社团。刚开始，他们安排我演出节目时，我当场楞住了。不过，我发现每多一次说话机会，我的信心就增加一层。我知道自己还需要努力，但今天，我的快乐已远远超出我以前所能想象的范围。在教导孩子方面，我谨记着婆婆赐给我的警句，因此，我总是告诉孩子：“在任何情况下都不要模仿别人，要做你自己！”

詹姆士·戈登博士曾语重心长地说：“有史以来，人类就一直受困于‘做自己’这个问题，它无时不在，无所不在。丧失自己，往往源于长期的心理压抑，它带来了大量复杂的精神、心理问题。”写过13本有关训练孩子的专著，以及不胜枚举的报刊专栏的学者安吉罗·帕里曾说：“再没有比放弃自己、模仿别人更令人担忧的事了！”

希望掩饰自己，变成他人的现象，最严重的地方是在好莱坞。已故名导演山姆·伍德曾经表示，在指导新演员方面，他最感棘手的问题就是：这些新人都不肯做他们自己，

女孩子想成为拉娜透纳，男孩子则个个想变成克拉克·盖博。山姆·伍德告诫这些新人说：“从前观众很崇拜这些明星，但是现在时代不同了，观众要求一些新的东西……”

在执导电影《春风化雨》、《战地钟声》之前，山姆·伍德花了几年的时间训练演员，让他（她）们发挥自己的特质。他宣称，电影界的法则一样适用于其他事业。

一个人不可能随时随地模仿别人。人就是人，不是鸚鵡。“经验告诉我，”山姆·伍德说，“我可以在最短的时间内剔除那些伪饰成别人的人。”

最近，我请教了一家石油公司的人事主任保罗·波顿，问他求职者在应聘时所犯的最大错误是什么？到目前为止，保罗已经接见过6万多名求职者，也写了一本书，书名叫《求职必读》。他说：“求职者所犯的最大错误就是掩饰自己的本来面目。他们总是毕恭毕敬地说些自以为很中听的话，态度不够诚实。”这不管用，没有人会雇用骗子，就如同没有人会舍弃真钞票而专要伪币。

曾有一个公共汽车售票员的女儿，希望成为一名歌星，她在学习做自己方面，就历尽了千辛万苦。她从小就想当歌星，但不幸相貌不佳：平庸的脸，牙齿也长得不整齐。第一次公开演唱是在新泽西一家小酒店，她一直试图用上唇盖住不整齐的牙齿，千方百计使出魅力，结果呢，丑态百出，一败涂地。

不过，当晚观众席中有一位男子在听到这女孩子演唱后，觉得她挺有歌唱天分，他很坦率地向女孩子打招呼：

“嗨！我看了你的表演，发现你一直掩掩藏藏的，我知道，你是为牙齿长得不整齐感到羞耻。”女孩听了，顿时面红耳赤。这人接着又说：“怎么啦。牙齿不齐是罪过吗？不必企

图掩饰它们，张开你的嘴大声唱。只要你不再是一付羞耻的模样，观众肯定喜欢你！说不定那口你恨不得拔光的牙会为你带来好运。”

她听从那人的劝告，此后不再耿耿于她的牙，唱歌时，她只关心听众。她引吭高歌，尽情欢唱，终于成为影歌双栖的超级巨星。她就是凯西·达莉，现在正有很多歌手在模仿她！

著名作家威廉·詹姆斯在谈到未曾发现自我的人时，认为他们之中仅有百分之十的人曾经发挥出潜能。“就善尽职守而言，人只花了一半力气，仅仅发挥了自己能力与才华的一小部分，当然成就远未达到人们所能够达到最高境界。人有许许多多的潜能，可惜都未被妥善发挥出来。”

你我都有威廉所说的潜能，你难道愿意象那些平庸之辈一样碌碌无为吗？为什么仍在浪费潜能，虚度光阴？你应该认识到，你是世界上一个崭新的人物，是空前也是绝后的一个杰出人才。

现代遗传学告诉我们，人是由24个来自父亲的染色体和24个来自母亲的染色体结合而成的。这48个染色体决定了所有的遗传因素。安南新菲说：“在每一个染色体的数百个基因中，只要有一个基因稍微变化，人的一生就会因此而改观。”

即或你的父母亲相遇、交合，生出你的或然率也只有300亿分之一。换言之，如果你有300亿个兄弟姐妹，那么，他们和你也完全不相象。各位读者请勿怀疑这个数字，这里所说的都有科学作证据，想知道详情，不妨到图书馆借一本安南新菲的著作《遗传与你》。

对于“做你自己”这个问题，我自己也有刻骨铭心的体

会。此刻，我清楚自己在说什么，我拥有宝贵的经验与值得记取的教训。事情是这样的：从密苏里乡下到纽约大都会时，我就到美国戏剧学院注册。我一直想当演员，并且自认为发现了一条成功的“捷径”。这条捷径其实很简单，我不明白为什么成千上万想成为明星的人会不知道？我打算广泛了解当年红极一时的大明星约翰·德鲁、华特·汉普顿、奥蒂斯·肯纳等人成功的经验，尽量模仿他们，而后把他们的优点集于一身，这样我就会成为当代的明星。我真是愚蠢无比！浪费了很多年的时间，只为了做别人。事实上，我根本不可能成为别人，我是天生的密苏里乡下人！

这次惨痛的教训本应使我清醒，但我仍沉迷于模仿别人，又在另一件事上重蹈覆辙。多年后，我立志写一本有关商业会谈技巧的空前巨作，在努力研读了他人的有关著作以后，我准备采撷各家之长，而后集大成——这本书必然因此包罗万象。我花了整整一年，但结果证明我仍然是个傻子，没有一个商人会有耐心去读完这本七拼八凑的书。我又浪费了一年，一切必须从头做起。我鞭策自己：“喂！戴尔·卡内基，你就是你，不是别人，好坏总是你自己，你不可能变成别人。”我放弃模仿别人，努力抛开别人的影响，着手写一本真正是自己的作品。根据我自己的经验、观察和说服力，我终于写成了自己的第一本书，名叫《演讲的技巧》。我希望学到拉莱爵士所曾教给我的（我所指的不是那位把披风铺在地上，让英国女王踩过而得以升官的拉莱爵士；而是牛津大学的英国文学教授拉莱爵士），他曾说：“虽然我不敢与莎士比亚相提并论，但我能写出真正代表自己的作品。”

我们不妨追忆一下作曲家欧文·柏林初次邂逅乔治·格

什温的情景。当时欧文·柏林的声誉显赫，而乔治·格什温则仍是周薪35美元的小作曲家。欧文·柏林准备聘请乔治·格什温作音乐秘书，薪水是原来的三倍，但欧文又劝乔治不要应聘，他说：“如果你作我的秘书，你的成就顶多是欧文·柏林第二。坚持你自己的风格，你可能会是乔治·格什温第一。”

乔治·格什温听从欧文的劝说，开始尝试表现自己，果真成为美国最有名的作曲家之一。

查理·卓别林、威尔·罗吉斯、玛格丽特·马克布莱、金奥·特里以及其他无数的人都有类似的经验。他们也都走过一段艰辛的路途，遭遇和我完全一样。

卓别林第一次参加电影演出时，导演坚持要卓别林模仿当时德国一个大明星的风格，结果卓别林一直默默无闻，直到他表现自己的风格。鲍勃·霍伯也有类似的经验，在歌舞片中跑了很多年的龙套，直到他从事滑稽表演为止。威尔·罗吉斯刚开始在马戏团里表演绳圈特技时，也是无声无息，直到他发现自己幽默的天分，在表演中插科打诨，才一举成名。

玛格丽特·马克布莱第一次演唱时，装出一付爱尔兰腔，结果弄巧成拙。直到她不掩饰自己密苏里乡下姑娘的身份，她才成为纽约广播公司的熠熠巨星。金奥·特里试图以时髦的打扮掩饰他的乡下出身，甚至宣称自己是纽约人，结果人们在背后嘲笑不已。但是，当他改变作风，以五弦琴弹唱乡村歌曲后，他成为最有名的影歌双栖的得克萨斯牛仔。

你是这世界上独一无二的人物，应该为此高兴。你一定要充分发挥天赋才能，事实证明所有的艺术都是“自传”，即唱出自己，画出自己，你必须是你自己的经验、环境和遭

传的组合。不论情况如何，你总得亲手清理自己的“庭院”，吹奏自己生命的乐章。

正如爱默森在《论自信》一文所写的：

“每一个人在受教育的过程中，都会有一段时期深信羡慕他人就是无知，模仿他人等于自杀。也都自我肯定，不论好坏，一定充分表现真正的自我。宇宙虽然充满了善意，但是除非我们亲手耕耘，否则不可能有所收获。潜在的才能绝对是与众不同的，没有任何一个人比自己更了解自己的能力和成就，但是除非尝试，否则人仍然无法有自知之明。”

已故诗人道格拉斯·马拉哈也如此吟诵着：

既然不是山顶上挺拔的椰子树，
何妨做山谷间的矮松，
溪边最好的矮松；
就做棵灌木吧，既已无法变成大树。

既然不是短小精悍的灌木，
何妨做株小草，
这世上最快乐的小草。

既然不是大海中的鲸鱼，
何妨做小小鲈鱼，
湖中最快乐的小鱼。

既然不可能都是老板，何妨当个伙计？
每个人都有善尽职责的时机。
有天大的事，有针尖小事，

眼前总有应该及时处理的杂务。

既然不是高速公路，何妨做条小径？

既然不是太阳，何妨做颗星星；

不论成败，不论是非：

永远做你自己。

引导人们远离挫折、烦恼，走向和平的法则：

切勿模仿他人，要发现自我，实现自我。

第 2 章

建立良好的工作习惯

1. 清理办公桌

芝加哥西北铁路公司总裁罗兰·威廉斯表示：“与其桌上杂乱无章地堆满各类公文，不如将它们清理出来，只留下一些眼前必需立刻处理的文件。这样便会发现原来事情很简单。我常这么做，我认为这是通向成功的要素之一。”

如果你去过华盛顿国会图书馆，你必然看到图书馆大厅的天花板上有如下几个大字“秩序为天堂第一守则”。

秩序也是事业第一守则。但人们果真都能做到吗？实际情况并非如此。大部分企业家的办公桌上，总是堆满了数周待处理的公文。有一回，《新奥尔良报》的发行人亲口向我说：“有一次，我的秘书帮我整理办公桌，竟然在一堆公文当中发现业已遗失了两年的重要档案。”

只须扫一眼那些乱七八糟的东西，就足以令人血压升高、心情紧张、担心不已。比这更糟的是，“那一大堆该做而未做的事”除了令人紧张不堪外，也会造成高血压，心脏病和胃痛。

宾夕法尼亚大学医学研究所教授约翰·斯托克博士在全美医学协会会刊上发表了一篇题为《神经机能病》的论文，斯托克博士在其中的“疾病的征兆”一章中，列举了11项机

能病的并发症，其中的第一项就是：“未完成的工作似乎永无止境。”

清理办公桌为什么能帮助人们避免高度紧张？为什么能使人不再觉得未完成的工作似乎永无止境？这里有一个很能说明问题的例子。著名心理学家威廉·莱德里博士利用上述方法治愈了一个精神濒临崩溃的患者。该患者是芝加哥一家大企业的总经理，他到莱德里博士那里求医时，神情紧张、忧虑，已经认识到自己濒临精神崩溃，却无法放弃工作。他急需帮助。

“当这位病人正在倾诉他的故事时，”莱德里博士回忆说，“电话铃响了，是医院打来的，我当下作了决定，避免了无谓的拖延。只要有问题，我一定尽快解决。一放下电话，电话铃马上又响起，是一桩紧急事件，亟待我处理。第三次是一个同事进到我的办公室，想和我商量有关患者的事，这同事走后，我赶紧回头，准备向那个患者道歉。但看到他神情骤然开朗，与刚来时的样子完全不同。”

“不必客气。医师先生！”患者说道：“10分钟前，我已认识到症结所在。回到公司以后，我得改变我的工作习惯……告辞之前，可否容我看一下您的办公桌？”

莱德里博士打开所有的抽屉让他看：所有的抽屉都是空的。那位患者问：“请问，那些未完成的公文放在哪儿？”

“已经处理完了。”莱德里博士答道。

“那么，尚待答复的信函又放在哪儿？”

“都已回复了！”莱德里博士告诉那位患者说：“我从来不拖延答复一封信；我都指示秘书马上办。”

六个星期后，这位总经理邀请莱德里博士参观他的公司。他和他的办公桌都已面目全新。他打开抽屉，里面没有

半张纸片。“六个星期以前，”他说：“我有两间办公室、三个办公桌，为此而疲于奔命，工作似乎永无止境。和您商谈后，回到这里，我清理掉了几乎一大卡车的公文档案。现在，我只有一个办公桌，一有事情我马上处理，再也没有堆积如山的公文。最重要的是，我已经痊愈！我的健康再也不会发生问题了。”

这正象前美国最高法院院长查理·休斯所说的：“人不会死于过量的工作，而是死于恐惧和忧虑。”

2. 急事快办，慢事缓办

一家城市服务公司的创办人亨利·多赫蒂说，他发现了两种鲜为人知的潜能。

这两种看似没有多大价值的潜能就是思考力和“急事快办，慢事缓办”的能力。

经过十二年的奋斗终于当上一家公司总裁的查理·拉曼，也表示正是亨利·多赫蒂所说的两种潜能使他成功。拉曼说：“我每天清晨5点起床，那时候比一天中任何时间更适合思考，以安排一天的生活和工作计划。”

全美最成功的保险推销员法兰克·贝格，则绝不在清晨5点计划一天的工作，他都在晚上拟好一天的推销额。假如当天未达到预定的数额，就把不足的部分加到第二天。

多年的经验使我了解到，没有一个人能持之以恒地“急事快办，慢事缓办”。但是，我深信，井井有条地处理繁杂的事务，绝对胜过杂乱无章。

假如萧伯纳不曾为自己的生活订立严谨的规则，“急事快办，慢事缓办”，我相信，终其一生，他仍不过是一个默默无闻的银行出纳，而不会是举世皆知的大作家。他规定自