

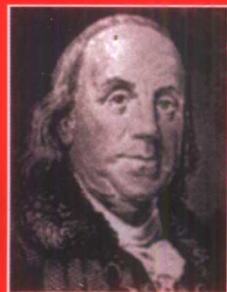
真正的危机不在于你知道多少，而在于如何运用你所知道的。

——戴尔·卡耐基

本 领

戴尔·卡耐基 著

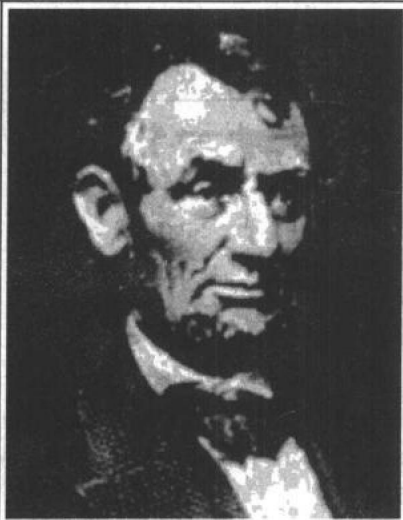
危 机



海潮摄影艺术出版社

本领危机

戴尔·卡耐基 原著 常虹 编译



海潮摄影艺术出版社

图书在版编目(CIP)数据

本领危机/戴尔·卡耐基著;常虹编译. —福州:海潮摄影艺术出版社, 2001.8

ISBN 7-80562-800-9

I. 本… II. ①戴…②常… III. 个人-能力培养 IV. B848.2-49
中国版本图书馆 CIP 数据据核字(2001)第 061521 号

本领危机

著 者 ☐ 戴尔·卡耐基

责任编辑 ☐ 杨 政

出 版 ☐ 海潮摄影艺术出版社
(福州市东水路 76 号)

发 行 ☐ 新华书店

印 刷 ☐ 华北石油廊坊华星印刷厂

开 本 ☐ 32 开 850×1168 毫米

字 数 ☐ 280 千字

印 张 ☐ 14.5

印 数 ☐ 1~5000

出版日期 ☐ 2001 年 10 月第 1 版 2001 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ☐ ISBN 7-80562-800-9/B·2

定 价 ☐ 23.80 元

海潮摄影艺术版图书, 版权所有, 侵权必究



戴尔·卡耐基(1888.11.24.-1955.3.28)，美国著名的人际关系学大师，西方成人社交教育的奠基人。他出生在美国密苏里州的乡村，父亲是一位朴实的农民。小卡耐基并不讨人喜欢，偏瘦，营养不良，却调皮捣蛋，以至于在一次嬉戏中丢掉了左手的一颗手指。当他9岁第一次进城看到6层的高楼时，惊叹道：“天啊，这么高，摔下来怎么办？”

他也不是一个生性大胆的孩子，在13岁时，一次雷鸣电闪吓得他往母亲怀里钻，哭泣着说：“妈妈，快救我，我要死啦。”因为贫穷和某些缺陷，他的少年生活是忧郁的。挤牛奶、喂猪、伐木取柴，这些在他成名之后不断被提及的充满情趣和哲理的农活，在当时并没有带给他多少快乐。

青春期的戴尔·卡耐基仍然是忧郁的。他渴望跟女孩子交往，却因为羞怯和局促而不断遭到嘲笑。1904年，17岁的卡耐基进入密苏里州立师范学院。因自卑心而生的狭隘的成功欲望，促使他做出种种选择，参加演讲比赛，在球场上搏杀，……，都失败了。急欲出人头地，急欲获得他人的尊敬，却连遭打击，他沮丧地低下了头，甚至想到自杀。

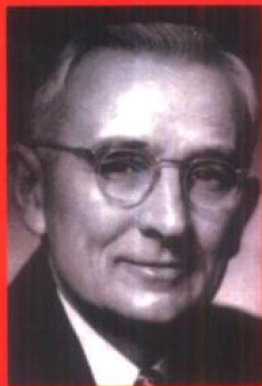
大学毕业后，21岁，他做了一名推销员，推销函授学院的课程。他干这一行并不顺利，常常笼罩在失业的恐慌里。他没有成长为一名优秀的推销员。然后，又稀里糊涂闯进了演艺界。在这里，他爱上了一位同台演出的姑娘。不幸的是，失业和生存的压力威胁着这一对恋人。在女朋友迫不得已做了有钱人的情人以后

(接前勒口) 24岁的小伙子伤心地告别了演艺界。

即使在写作领域，他也不是一帆风顺。25岁，他写小说《暴风雨》，这是一部失败的作品——缺少灵气。一连串的失败打击了戴尔·卡耐基，包括1929年经济大萧条之后他遭遇到的种种困难。但是，他终于有所收获，对忧虑的深深思考让他写出了一部畅销600万册的著作《如何战胜忧虑》。

那不是他的最佳成绩。《本领危机》（又译做《影响力本质》）创造了美国出版界的奇迹，其销量仅次于《圣经》。这是真的吗？是的，真的。那些年，戴尔·卡耐基的事业蒸蒸日上，他的课程和“戴尔·卡耐基有效演说及人际关系组织”在全国各地备受欢迎。他也成为全美国著名的人物。

1939年，52岁的卡耐基遇到了他人生的最终伴侣桃乐丝。1944年11月5日，他们正式结婚。1951年，孩子朵娜·戴尔·卡耐基出生，64岁的卡耐基高兴到每见一人就要他恭喜自己的程度。衰老是挡不住的。1953年夏天，67岁的卡耐基发现，尽管准备了几个星期，他还是记不住要演讲的内容。1955年3月28日，他离开了这片土地。



目 录

第1诀	人生没有目标	1
第2诀	狂热的力量	13
第3诀	创造力危机	21
第4诀	你有没有过硬的专业知识	28
第5诀	想像力危机	40
第6诀	果断决策的危机	51
第7诀	毅力危机	62
第8诀	正确思考的能力	75
第9诀	信心危机	85
第10诀	直觉与理性的危机	96
第11诀	梦想危机	103
第12诀	愿不愿多劳动	116
第13诀	进取心危机	128
第14诀	积极态度危机	137
第15诀	财富危机	147
第16诀	不敢借用他人的力量	161
第17诀	害怕失败	167
第18诀	对性的力量不了解	176
第19诀	与人合作的能力	194
第20诀	指正别人缺点的能力	202
第21诀	承认错误的勇气	211

第22诀	与人友好相处的能力	217
第23诀	说“不”的危机	223
第24诀	积极鼓励对方说话的能力	228
第25诀	推美让功的能力	234
第26诀	理解他人的能力	240
第27诀	同情心危机	244
第28诀	把对方当作道德高尚的人	250
第29诀	如何批评别人	255
第30诀	让人讨厌的习惯	266
第31诀	良好习惯危机	272
第32诀	容忍力危机	282
第33诀	与人相处的能力	288
第34诀	真诚生活的危机	299
第35诀	“个性”危机	312
第36诀	能否站在对方的立场看问题	344
第37诀	顺应他人的能力	351
第38诀	是否苛求、责备、批评别人	367
第39诀	赞美才能危机	375
第40诀	赢得朋友的能力	383
第41诀	微笑的能力危机	392
第42诀	记住别人的名字	398
第43诀	倾听的能力危机	403
第44诀	恭维别人的能力危机	412
第45诀	欣赏别人的能力危机	416
第46诀	赢得争论的能力危机	426

第 1 诀 人生没有目标

- 危机曝光：**
1. 我从来不定什么人生目标。
 2. 我的人生目标常换常新。
 3. 说不定会有什么事发生，定什么目标？
 4. 过一天算一天吧。
 5. 我想做的事太多了。

在开始迈向成功之前，应先问你自己一个问题：你的目标是什么？

设定明确的目标，是所有成就的出发点。那些 98% 的人之所以失败，就在于他们从来都没有设定明确的目标，并且也从来没有踏出他们的第一步。

当你研究那些已获得永续成功的人物时，你会发现，他们每一个人都各有一套明确的目标，都已订出达到目标的计划，并且花费最大的心思和付出最大的努力来实现他们的目标。

安德鲁·卡内基是引领我设定明确目标的人，他编写并出版伟大人物达到永续成功所依循的各项原则。

卡内基原本是一家钢铁厂的工人，但他凭着制造及销售比其他同行更高品质的钢铁的明确目标，而成为全国最富有的人之一，并且有能力在全美国小城镇中捐盖图书馆。

他的明确目标已不只是一个愿望而已，它已形成了一股强烈的欲望。只有发掘出你的强烈欲望才能使你获得成功。

认识愿望和强烈欲望之间的差异是极为重要的。我们每个人都希望得到更好的东西——如金钱、名誉、尊重——但是大多数人仅把这些希望当作一种愿望而已，如果你知道你希望得到的是什么，如果你对达到自己的目标坚定性已到了执着的程度，而且能以不断的努力和稳健的计划来支持这份执着，那你就已经是在发展你的明确目标。

珍贵的秘密

本书最重要的部分，不是书中所写的字句章篇，而是已经存在于你心中的那一部分，一旦你学会如何驾驭内心里的巨大潜能，以及如何组织已经拥有的知识的话，你就能把它们变成为达成明确目标所不可或缺的力量。

有句谚语说道：

“如果你只想种植几天，就种花；

如果你只想种植几年，就种树；

如果你想流传千秋万世，就种植观念！”

本书的目的，在于引领你的内心去思考一些观念。这些观念将使你认识你的另一面——能洞察天赋的精神力量，并且绝不接受或承认失败的一面。它会激发你坚忍不拔的、勇往直前的精神，以及提出所有合理主张的勇气。

一如爱默生所说：“单一个观念产生的力量，就可能超过一个世纪以来所有人、动物和引擎所产生的力量。”务必使你的观念和明确目标发挥作用。

明确目标的优点

从明确目标中会发展出自力更生、个人进取心、想像力、热

忱、自律和全力以赴，这些全都是成功的必备条件。你将从本书学到这些优点的特质，以及如何培养和发挥这些优点，并将它们纳入成功的计划中。

除此之外，明确目标还具有下列的优点。

专业化

明确目标鼓励你行动专业化，而专业化可使你的行动达到完美的程度。

你对于特定领域的领悟能力，以及在此领域中的执行能力，深深影响你一生的成就。普通教育之所以重要，就在于它可使我们发现自己的基本需要和欲望，然而一旦你确定自己的需要和欲望之后，便应立即学习相关的专业知识；而明确目标就好像一块磁铁，它能把达到成功必备的专业知识吸到你这里来。

预算时间和金钱

一旦你确定了明确目标之后，就应开始预算你的时间和金钱，并安排每天应付出的努力，以期达到这个目标。由于经过时间预算之后，每一分每一秒都有进步，故时间预算必然会为你带来效益。同样的，金钱的运用应该有助于明确目标的达成，并确保你能顺利地迈向成功。

对机会的警觉性

明确目标会使你对机会抱着高度的警觉性，并促使你抓住这些机会。

柏克是一位移民到美国、以写作为生的作家，他在美国创立了一家以写作短篇传记为生的公司，并雇有6人。

有一天晚上，他在歌剧院发现，节目表印制得非常差，也太大，使用起来非常不方便，而且一点吸引力也没有。当时他就兴起想印制面积较小、使用方便、美观，而且文字更吸引人的节目表的念头。

于是第二天，他准备了一份自行设计的节目表样张，给剧院经理过目，说他不但愿意提供品质较佳的节目表，同时还愿意免费提供，以便取得独家印制权；而节目表中的广告收入，足以弥补这些成本，并且还能获利。

剧院经理同意使用他的新节目表，他很快和所有城内的歌剧院都签了约，这门生意日后欣欣向荣，最后他扩大营业项目，并且创办了好几份杂志，柏克成为《妇女家庭杂志》的主编。

如果你能像发现别人的缺点一样，快速地发现机会的话，那你就很快成功。

决断力

成功的人能迅速地做出决定，并且不会经常变更；而失败的人做决定时往往很慢，且经常变更决定的内容。

记住：有 98% 的人从来没有为一生中的重要目标做过决定；他们就是无法自行做主并且贯彻自己的决定。

但是，要如何克服不愿意做决定的习惯呢？

你可以先找出你所面临的最迫切的问题，并且对此问题做出决定，无论做出什么样的决定都可以，因为有决定总比没有决定要好，即使开始时做了一些错误的决定，也没有关系，日后你做出正确决定的机率会愈来愈多。

当然，事先确定你的目标，将有助于做出正确的决定，因为你可随时判断所做的决定是否有利于目标的达成。

合作

明确目标可使你的言行和性格散发出一种信赖感，这种信赖感会吸引他人的注意，并促进他人与你合作。

那些无法决定自己重要目标的人，会受到那些自行做出决定的人的鼓舞，而那些少数已踏上成功之路的人，会辨认出谁才是成功之路的伴侣，并且愿意帮助他们。

信心

明确目标的最大优点就是它能使你敞开心胸接纳“信心”这项特质，它能使你心态变得积极，并使你脱离怀疑、沮丧、犹豫不决和拖延的束缚。

这些束缚是你必须面对的主要障碍之一，在后几章我们将详细说明克服这些障碍的方法，对自己有信心，并且相信造物主创造宇宙的目的，在于使人类得以发挥自身的最大潜力，这将有助于你克服这些障碍。别犹豫！现在就开始。

成功的意识

和信心关系密切的一项优点是成功意识，这个意识使你的脑海里充满了成功的信念，并且拒绝接受任何失败。

好几年前，盐湖城住了一位年轻人，他具有勤劳和节俭的美德，并因而获得许多赞美。

但他的一项举动使他的朋友们都认为他疯了：他从银行领出他所有的存款，并到纽约参观汽车展，回来时还买了一辆新车。

更糟糕的是，当他回到家之后便立刻把车停到车库中，并将每个零件都拆卸下来，在检视完每个零件之后，他再把车子组装回去。

那些旁观的邻居都认为他的行为实在太不正常了。而当他一再反复拆卸组装的动作时，这些旁观者就更加确定他疯了。

这个人就是克莱斯勒，他在盐湖城的邻居们不太了解隐藏在他疯狂行为中的动机，他们从来都没有听过什么明确目标，也无法理解成功意识对一个人成功的重大影响力，也因为如此，没有一家大公司或摩天大楼，是以他的盐湖城邻居之名而命名的。

潜意识的力量

你有绝对权利随时可以控制的惟一对象，就是你的心态，这

里所谓的“控制权利”是表示你“可以”控制，但并不表示你真的已控制，你必须学习运用此一权利并把它变成一种习惯。

内心里的意识是进行推理和思考的场所，它会分析各种资讯和数据并且导引通往潜意识之路，意识是经验发展的结果。

但潜意识不会思考和推理，它只会本能地对基本情绪做出反应。

人与人之间之所以有差别的原因，就在于每个人训练意识的方法有所不同，但我们的潜意识却是非常类似的。

如果把潜意识比喻成一辆汽车的话，那么意识就是驾驶，汽车的动力在车内而不是在驾驶身上，要驾驶就必须学习导引这股力量。

意识在强烈情绪激荡下，会将各种影像传给潜意识并被接收，就好像照相机一样：意识扮演着镜头的角色，对准你的欲望影像，并把它照在潜意识的底片上。

想要用这照相机照出美丽的照片，同样也必须遵守一般的照相原理：焦距必须对准，曝光必须良好，时间必须拿捏准确。

想要对准焦距，必须先具备清晰的明确目标，照片的构图必须谨慎精确，而且决定构图内容的，不是别人而是你自己。曝光时间的长短，深受曝光当时欲望强度的影响，有经验的摄影师，很少对重要的影像只照一张相片；他们会一再的照同样的影像，直到得到他们所希望的照片为止。

以潜意识对着欲望影像一再曝光，是很重要的一个步骤，你必须反复进行同样的过程，直到正确的影像被传送到潜意识为止。

当你将影像映照到潜意识时，不要害怕使自己处于一种怀疑高昂的状态。如果你的目标是值得追求的话，就不要害怕这种自我暗示现象，你将计划映照在潜意识上的强度，直接影响到潜意识激励你采取正确步骤迈向成功的速度。

将明确目标运用于工作

使潜意识发挥作用，只是迈向成功的第一步而已。如果你不能说服他人与你合作，而且又无法遵守严格标准的话，一样不会成功的，在后面几章中将详细说明这些标准。

假设你已经设定了明确目标，接下来你可能会问：“在哪里可以得到执行计划所需要的资源？”

从贫穷到富有，第一步是最困难的。其中的关键，在于你必须了解，所有财富和物质的获得，都必须先建立清晰且明确的目标；当目标的追求变成一种执着时，你就会发现，你所有的行动都会带领你朝着这个目标迈进。

卡内基就是一个很好的例子，当他决定要制造钢铁时，脑海中便不时闪现此一欲望，并变成他生命的动力。接着他寻求一位朋友的合作，由于这位朋友深受卡内基执着力量的感动，便贡献自己的力量；这两个人的共同热忱，最后再说服另外两个人加入行列。

这四个人最后形成卡内基王国的核心人物，他们组成了一个智囊团（请参阅下一章），他们四个人筹足了为达到目标所需要的资金，而最后他们每个人也都成为巨富。

但这四个人的成功关键并不只是“辛勤工作”而已，你可能也发现到，有些人和你一样辛勤工作——甚至比你更努力——但却没有成功。教育也不是关键性的因素，华尔顿从来没有拿过罗德奖学金，但是他赚的钱，比所有念过哈佛大学的人都多。

伟大的成就，得自对积极心态的了解和运用，无论你做任何一件事，你的心态都会给你一定的力量。

抱持着积极心态，意味着你的行为和思想有助于目标的达成；而抱持消极的心态，则意味你的行为和思想不断地抵消你所付出的努力。

当你将欲望变成执着，并且设定明确目标的同时，也应该建立并发挥你的积极心态。

但是设定明确目标和建立积极心态，并不表示你马上就能得到你所需要的资源，你得到这些资源的速度，须视需要范围的大小，以及你控制心境使其免于恐惧、怀疑和自我设限的情形而定。

如果你只需要1万美金来实现你的明确目标，可能在很短的时间内就筹得；但是，如果是100万美金，可能就得花较长的时间了。

在此一过程的一项重要变数是，你要拿什么来交换这1万或100万美金，提供相对服务或其他等价物的时间，对取得资源的速度快慢也是相当重要的，你必须清楚地了解在你“取得”之前应“付出”些什么。

订立计划

没有人可以不劳而获，投资人总是希望得到回报：产品、服务或增加自己的资本。你不可能一夜成功。事实上，如果你不给那些帮助过你的人适当回报，就不算真正的成功；你在订立明确目标时，应将“回报”因素列入考虑。

你可能会同意我的看法，并决定把回报因素列入考虑，除非你的头脑曾经接受严格训练，否则，光只是在脑海中有这样的念头是不够的，你应该把它定下来。

把明确目标写下来，可使你更清楚地了解你所希望的是什么，它可提醒你明确目标的力量，同时暴露出目标的缺点。

如果你写不出心中所想的明确目标，则可能意味着，你对这些目标的确信程度还不够。

一旦你写出计划之后，便应每天对自己至少大声念一次，这样做不但可以加强你的执着信念，同时也可以强化你内心里的力

量。

当你面临选择执行的方法时，念出写好的明确目标，可使你对目标本身有更清楚的了解，并使你仍然朝着目标前进。

当组成智囊团之后，你也可以利用书面计划，来确保每一位小组成员都能为相同的目标努力。个人的能力有限，但若能以共同的明确目标为基础，集合众人的才智，并以和谐的态度迈进目标，则必然成就伟大的事业。

成功是值得追求的目标

有些人对于“追求成功”一事，抱着恶意批评的态度，他们认为富有的人，都是以牺牲他人作为致富的跳板，但是一个人想要成功，就必须付出大多数人不想付出的努力。

一个人想要靠钱致富之前，必须先赚到一笔钱。我们看过许多彩券中奖者在获得意外之财后数年就破产，以及巨额财产的继承人，沉溺于酒精或赌博的例子。

因成功而致富的价值，在于追求成功的过程中，我们会学到一些经验和教训。在这过程中，你会了解只有当你愿意承担重任，而且愿意不断地付出真实价值的财货和劳动时，才会获得成功。

大多数的人，都不愿意为明确目标作出奉献。

假设你提供一笔财富，给那些愿意和你一样付出的人，他们将愿意承担更大的责任。

那些愿意承担责任的人，会给你带来莫大的助益，他们会提供你各种帮助，而其中的价值，必定远超过那些容易满足者所提供的帮助。

这些人会因为愿意为你分忧解劳，而成为你不可缺少的助手，你应该慷慨地给这些人回报。这种愿意付出的人会了解到，他们薪水的多寡取决于工作质量。

其实，每个人都是一样的，薪水的多寡，必须由个人所提供的劳动数量、品质，以及个人的工作心态来决定。

以“保住饭碗”为最高目标的人，只能靠着固定薪水勉强度日，这种人一直在原地踏步，并且持续做一成不变的工作，这都是因为他们已在自己的内心里划地自限。

创造机会

我们经常听到下面这些话：现在的成功机会比以前少，我们的国家已发展到停滞的阶段，而且也无法再出现更大的成就，世界已被有钱人掌握；以及，成功是有一定的范围，而且也已经达到饱和。

但上述这些话，仅止于一种看法而已，事实上，现在的机会并不比以前少，所缺少的只是想像力而已。

无论经济景气与否，每年都还是有许多人致富，惟一的限制，其实只存在这些人的心中。凡是高喊“没有机会”的人，其实是在为自己的不愿承担责任和不愿动用想像力找借口。

提供有利于他人的东西或服务之事，无论在现在或过去，都具有相同的价值，而且每天都会出现可供发展的新领域。

在19世纪末20世纪初，有一位国会议员提出了一项废除专利局的法案，他所持的理由是，当时已经没有什么新东西要申请专利了；所有有价值的东西，都已经被人发明光了。

如果你对这位议员的看法感到好笑，也应该嘲笑那些告诉你现在已经没有机会的人。

“追求机会”给了这个国家力量，如果你在“使自己对他人有所助益”的强烈欲望中迷失了自己的话，可经由认同你所做有益的事，而重新找回自己。

如果你忘记了自己对他人有所助益的话，则无论你已经付出了多少，还是无法成功。