

[美] 戴尔·卡耐基 著

卡耐基

人性的忠告

· 全集 ·

袁 勤等 编译

*K*anaiji renxing de zhonggao quanji

- 改变人生的最伟大励志经典
- 世界顶尖级成功学大师励志精品

最伟大
的成功励
志经典

浙江人民出版社

卡耐基 人性的忠告 全集



[美]戴尔·卡耐基 著

*K*anaiji renxing de zhonggao quanji

袁 勤等 编译

浙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

卡耐基人性的忠告全集/(美)戴尔·卡耐基著;袁勤等编译. —杭州:浙江人民出版社,2007.8

ISBN 978-7-213-03498-5

I.卡… II.①卡…②袁… III.人际交往—通俗读物 IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 043429 号

书 名
作 者
译 者
出版发行

责任编辑
责任校对
装帧设计
电脑制版
印 刷
开 本
印 张
字 数
插 页
印 数
版 次
书 号
定 价

卡耐基人性的忠告全集

[美]戴尔·卡耐基著

袁勤等编译

浙江人民出版社

杭州体育场路 347 号

市场部电话:(0571)85061682 85176516

李 宁

鞠 朗 朱晓阳 戴文英

王 坚

杭州天一图文制作有限公司

杭州富春印务有限公司

880×1230 毫米 1/32

16.125

48.8 万

2

1-8000

2007 年 8 月第 1 版·第 1 次印刷

ISBN 978-7-213-03498-5

28.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。

序言：一条让你功成名就的捷径

罗威尔·托马斯

去年寒冬的一个晚上，来自美国各界的2500多名成功绅士和女士们聚集在宾夕法尼亚饭店的大舞厅。宽敞的舞厅很快就被挤得水泄不通，晚来的人几乎没有立足之地，只好挤成一团。这么多人经过一天的劳累之后，晚上还心甘情愿地跑到这里，辛苦地站上一个半小时，到底是为了什么？他们是来观赏时装表演吗？是来看一场比赛？抑或是著名演讲家克拉克·盖博亲自发表演说？

不，都不是！这些人是被一则广告吸引来的。两天前，《纽约太阳报》上刊登了一整版的广告。广告上这样写着：

你想增加收入吗？

你想掌握说话的技巧吗？

你想做一个成功的领导者吗？

那么，就请……

这则广告不是登在普通的小报上，而是刊登在当地最著名的一家晚报《纽约太阳报》上。它的读者大多是上层人士——公司的高级职员、经理和企业家等。

这些人究竟为什么来这里？原来，他们是赶来听一场讲座。讲座的主题是“为人处世的技巧”。

讲座是由戴尔·卡耐基创办的人际关系研究会主办的。它已经举办了24年，几乎场场爆满。在此期间，有15000多名商界人士和技术领域的人士接受过戴尔·卡耐基的训练；一些规模庞大、人浮于事、传统而保守的公司

或机构,为了保护公司及员工的利益,也专门开设了这种讲座。这些机构包括美国西屋电器公司、麦格劳·希尔出版公司、布鲁克林联合煤气公司、布鲁克林商会、美国电器工程师协会以及纽约电话公司等。

在这些人当中,有的已经离开学校10多年甚至20多年了。离开学校这么多年之后再来听讲座,到底想要学习什么呢?为了寻找这一答案,芝加哥大学联合美国成人教育协会和青年联合会,开展了一项耗时两年的调查。

调查结果表明,成年人最关心的问题是自己的健康,其次就是人际交往。他们既不想成为演说家,也不想学习专深的心理学知识,只是想得到一些可用于商业交往、为人处世、家庭生活中现实而有效的建议。

然而,到哪里去寻找这种书呢?我们找遍了所有的教科书,没找到一本合适的!迄今为止,没有一位专家写过这方面的书,教授人们如何为人处世。

千百年来,关于文学、艺术、哲学以及高等数学的各种著作多如牛毛,水平高深。但是,人们极其渴望获得的实用书,却一本也没有。

看到这里,你也就明白了,为什么2500名男男女女看到广告之后,会不顾严寒、兴致勃勃地赶来——他们想来这里找他们渴望已久的东西。

他们以前也读过不少的书,以为只要掌握了知识,就可以出人头地、走向成功。可是,随着工作中的摸爬滚打,特别是遭受打击和失败之后,他们终于发现,那些功成名就的人不仅具有一定的知识,而且还具有善于与人沟通,能够在不知不觉中影响他人的才华。

他们还发现,要想在事业上一帆风顺,那么培养自己的人际沟通技巧和自我表达能力,肯定比大学文凭更重要。

《纽约太阳报》刊登的那则广告告诉人们:在宾夕法尼亚饭店举行的讲座,肯定能给前来听讲的人带来极大的收获,事实也的确如此。

在那次讲座中,18名曾上过这一课程的人被请到台上。他们每个人都必须在75秒钟的时间内,向人们讲述自己的亲身体验和听课前后的巨大差异。每个人只有75秒钟!时间一到,主持人就会“砰”地敲一下木槌,大声喊道:“时间到!下一位!”

演讲在井然有序的气氛中进行。台下掌声如潮,热烈异常,所有的人站了将近两个小时,全都入迷了。



在台上演讲的那些人，有美国商业领域的各行各业人士，如连锁商店的高级职员、面包商、商业协会主席、银行家、汽车推销员、化妆品推销员、保险推销员、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师等。他们全都是从不成功走向了成功，并且成为附近一带小有名气的人物，有的人后来甚至成为美国政治舞台上举足轻重的人物。

首先上台演讲的是帕德里克·奥海亚。他出生在爱尔兰，只读过四年书，后来移民到美国，当过机械师和私人司机。奥海亚40岁的时候，随着家庭人口的增多，经济渐趋紧张。为了养家糊口，他开始推销卡车。可是，他很自卑，性格内向，见了人连头都不敢抬，每次上门推销，总会在门口徘徊许久踌躇许久，不敢推门进去。因此他打算回机械厂重操旧业。这时，他收到了一封信，请他去听戴尔·卡耐基的讲座。

奥海亚一开始并不想去，但是妻子对他说：“或许这次能给你带来帮助。亲爱的，上帝知道你需要什么。”奥海亚这才鼓起勇气，去参加培训。但是他还没有足够的信心，在走进饭店前，在人行道上站了足足5分钟。

奥海亚刚开始当众讲话时，害怕得浑身发抖，可是几个星期之后，他竟然逐渐喜欢上了演说，听众越多，他的精神就越兴奋。就这样，他的自卑感奇迹般地消失了。奥海亚的推销越来越有成效，收入也逐渐增加。现在，他已经成为纽约的明星推销员了。就在这天晚上，帕德里克·奥海亚面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的2500名听众，轻松自如地讲述了自己的亲身经历。整个演讲会场因为受到他的感染而笑声不断，气氛非常热烈。

接下来上台演讲的是一位满头白发的银行家，名叫葛德菲尔·梅尔，他是11个孩子的父亲。梅尔向大家描述了一个善于言词和演说的人是如何通往成功之路的。他在华尔街工作，25年来一直住在新泽西的克里夫顿。在这段时间，他很少参加各种活动，认识的人也不到500个。在参加卡耐基的培训课之后不久，梅尔收到了国家税务局寄来的一份个人所得税清单。账单上有出入，如果是在以往，梅尔最多也就是发发牢骚，生生闷气，但他那天却再也忍不住了，来到镇上的公共活动场所，当着上千人发泄了自己对政府征税的愤怒。

他的那次演讲非常精彩，于是当地居民建议他去竞选镇民代表。在接下来的几个星期中，梅尔到处奔波，发表演讲，批评政府的浪费和奢侈行为。竞选结果公布之后，梅尔在96位当选的议员中竟然名列第一。就这样，

梅尔成了当地的名人。他在这几个星期发表演讲所赢得的朋友,比他25年来结交的朋友还要多80倍,而他担任议员所得到的报酬,比他一年投资的10倍还要多。

第三位上台演讲的是美国食品制造商协会的会长。他说,他在参加卡耐基的当众演讲和有效沟通的培训课之前,他甚至不敢在公司的董事会上表达自己的观点。培训之后,他很快当上了食品制造商协会会长,并以会长的身份在全国各地主持会议。他每次在会上的演讲,美联社都要以摘要的形式发表在全国各大报刊上。

在参加培训课程两年之后,他为公司和产品所做的免费宣传,比过去花25万美元做广告的效果还要好。他感慨地说,以前他不敢约人共进午餐,生怕对方不高兴;而自从他到处演讲,获得了极大的声誉之后,许多上层人士主动打电话约他聚餐,并为打扰他、占用他的时间而致歉。显然,演讲对于他的成名起到了极大的推动作用。

可见,一个富有口才、讲话深得人心的人,他成名和立业的机会会多得多。

现在,成人教育在美国已经很普及。这项运动最有力的推动者就是戴尔·卡耐基先生。利波雷有一幅漫画,表现的正是卡耐基作过的15万场演讲的情景。如果你对“15万”这个数字还是没有印象的话,就请看看下面数字想想它代表了什么:自从哥伦布发现美洲大陆以来,卡耐基先生几乎每天都要作一场演讲;或者换一种说法,卡耐基听过的所有演讲,如果每个人只讲3分钟,即使卡耐基日夜不停地听,也要花上整整一年的时间。

戴尔·卡耐基的人生道路充满了艰辛和曲折,这也有力地证明了一个道理——如果一个人富有创新思想和满腔激情的话,任何困难也难不住他,他一定会取得惊人的成就!

卡耐基出生在密苏里州的一个小乡村。在12岁之前,他连电车也没有见过,可是现在46岁的他,几乎踏遍世界上任何一个角落,甚至到达北极附近。这个来自密苏里州的孩子,曾帮别人摘草莓、割野草,每小时只能挣5美分。而他现在为美国大公司培训高级职员,一分钟的报酬是1美元。这个乡下孩子曾替人放牛,但他后来应威尔士亲王之邀,来到伦敦,举行过场面盛大的演讲。

小时候的卡耐基,总是厄运不断,例如船被洪水冲走,或者因为相互



碰撞而沉入河底，河水泛滥导致颗粒无收，猪染上瘟疫死亡……最后银行也逼上门来，把卡耐基一家赶出家门，没收了他家的房子去抵债。

卡耐基的父亲只好卖掉田产，搬到密苏里州华伦斯州立师范学校附近，在这里又购置了一个农场。当时，只要1美元就可以在学校寄宿，但是家里掏不起钱，因此他每天都要赶回农场，第二天早上骑马去上学。回家之后，他要挤牛奶、伐木、喂猪，晚上则在昏暗的油灯下学习拉丁文，直到深夜。

有时候，卡耐基要学习到午夜才能上床睡觉，但是必须将闹钟定在凌晨3点。因为父亲养了一些良种猪，小猪非常怕冷，必须放在篮子里，用麻布袋盖上，放在厨房的火炉后面取暖。每天凌晨3点钟，都要喂小猪一次热食才能御寒，所以只要闹钟一响，卡耐基就得起床。

州立师范学校约有600名学生，只有五六个人不住在镇上，戴尔·卡耐基就是其中一个。由于家里穷，卡耐基的衣服很不合身，上衣又窄又小，裤子很短，这使他有了一种强烈的耻辱感，逐渐产生了严重的自卑心理。于是，他立志要出人头地。他发现在学校里地位高的人，一般都是足球队员和棒球运动员，此外就是在辩论和演讲中获奖的人。

卡耐基知道自己没有体育天赋，于是决心提高自己的演讲水平。为此，他做了几个月的准备——当他骑在马背上时，当他在挤牛奶时，也都在练习演讲。有一次，他爬上一个大草堆，一个人手舞足蹈地大声演讲，他那激昂的声音将附近的鸽子吓得飞走了。

尽管卡耐基做好了充分的准备，但还是接连失败。年轻的卡耐基处于人生中极其敏感、而且情绪极易波动的年龄，他对自己失望到了极点，甚至想到了自杀。但是，情况随后有所改变，他开始在演讲中获胜。再后来，他几乎每次都能赢对手，那些曾指导过他的同学成了他的手下败将。

毕业后，卡耐基开始在内布拉斯加州的西部和怀俄明州的东部地区推广成人教育培训课程。虽然他充满了激情，但是他的事业并不顺利。他大失所望，有一次竟然大白天躺在宾馆里痛哭流涕。

卡耐基决定去奥马哈重起炉灶。由于没钱买火车票，他便找到一个货车司机，以在路上替对方喂养两车厢野马为条件，让对方免费带他到奥马哈。到了那里之后，卡耐基找到了一份工作，推销咸肉、肥皂和猪油。

他所销售区的经济很不发达，东西很难推销出去。他沿途搭便车或



骑马,晚上则住在简陋的旅馆里,一有时间就看关于推销的书,并学习如何收账。当某个客户无力支付账款时,他会变通地从这家店铺拿走19双鞋,卖给铁路局的人,然后再把钱寄给公司。

卡耐基每天奔波上百里,每当他搭乘的货车停在某处装货或卸货时,他就利用这个机会向当地人推销,以获得几份订货单。当货车即将启动时,他急急忙忙赶回来,跳上正在开动的货车。卡耐基一干就是两年,结果原来一个几乎没有什么销售利润的地区,变成了全公司利润最高的地区。公司老板见卡耐基工作卖力气,打算提拔他,但他拒绝了,并辞去了这份推销工作。

卡耐基辞职之后,前往美国戏剧艺术学院求学,并在戏剧《剧团的宝莱》中扮演过哈里特博士这个角色。然而,卡耐基没有演戏的天才。于是,他重操旧业,又干起了推销,不过他这次是为帕克公司推销卡车。卡耐基对机械一窍不通,可想而知,他过得并不愉快,每天不得不强迫自己去推销卡车。然而,卡耐基非常渴望能有时间读书、写书。于是,他再次放弃了推销,专门从事写作工作,靠在夜校教书所挣的那点儿钱过日子。

应该教给学生什么呢?他回顾了自己的经历,发现自己在学校接受的演讲训练给他带来的信心、勇气、沉着以及为人处世的能力,比他在大学所学的任何其他课程的帮助都要大,于是他想方设法说服纽约青年基督教会,让他为当地的商界人士开设一门演讲课。

什么?让商人去学演讲?这太荒谬了!

学校总算答应了卡耐基,然而却拒绝向他支付固定的报酬。于是,卡耐基和学校约定,如果有盈利,他就按照一定的比例抽取佣金。

卡耐基的演讲课规模越来越大,他成为深受欢迎的巡回演讲家,经常往返于纽约、费城、巴尔的摩之间。

前来上课的商界人士一致认为,他们以前所接触的教科书根本不实用,因此卡耐基根据自己的实践经验和体会,写了《如何赢得朋友并影响他人》一书。此书后来成为美国银行联合会以及全国信托协会的正式教材。现在,每年接受卡耐基演讲训练的人,比纽约22所大学或学院开设的演讲课的所有学生还要多。

戴尔·卡耐基说,一个人一旦被激怒,就会变得能说会道。他说,如果你一拳打倒一个哪怕是最笨嘴笨舌的人,他也会立即站起来反抗,和你理

论一番,其口才不比一流演讲家差。他还认为,一个人只要有足够的自信,而且内心充满了表达的激情,那么无论是谁,一定会说出动人的话来。

在卡耐基看来,培养自信的最佳方式,就是去做那些平时不敢做的事,从而获得成功的体会。因此,他每次上课时,要求每一个学员都开口说话。由于前来听课的人都有相似的困难,都不敢在众人面前说话,因此大家在这种情况下都不会取笑别人。经过训练,他们逐渐滋生出勇气、信心和热忱,将这些内在精神融入到了平时的言谈之中。

戴尔·卡耐基不仅仅是在开演讲课,他更主要的是在帮助人们克服恐惧心理,培养自信和勇气。

参加这门课程的商界人士,其中不少人希望学到的东西能立竿见影,马上获得实效,第二天就能用到商业谈判或当众演讲中去。

针对这种情况,卡耐基开创出了一套独特的训练方式,将演讲、推销、为人处世和实用心理学巧妙地结合起来,这门课变得生动而实用。课程结束后,学生们会自动组织一个俱乐部,每隔一个星期聚会一次。例如,在费城就有一个由19人组成的团体,他们17年来从未间断过聚会。为了参加这个课程,有些人专门开车从几百里远的地方赶来。

哈佛大学著名的心理学教授威廉·詹姆斯认为,普通人没有发挥出他们所蕴藏的潜能的十分之一。戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程,目的就是帮助人们发挥自身的潜能,创造人生的价值。这无异给成年人提供了一次重塑自我的机会。因此,从某种意义上讲,这种教育比学校提供给学生的知识更重要,因为它更实用,更能帮助人们解决人生的根本问题。

卡耐基成功了,他也因此而享誉全世界,被誉为“除了自由女神之外,或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国”。

我为什么要写这本书

戴尔·卡耐基

35年来，美国出版界出版了20多万种图书，然而许多书都是赔本买卖。请注意，我是说“许多”。最近，世界上最大的一家书店的经理对我说，他的公司有75年的出版历史，然而他们出版的8本书中有7本是亏本的。

既然如此，我为什么还要冒险，写这本书呢？而且即使它出版了，读者又为什么要花时间和精力去读它呢？

这两个问题很值得研究，让我来一一回答你吧！

为了解释我写本书的理由，我想简单地述说一下罗威尔·托马斯在前面的序言中谈到的几件事情。

从1912年开始，为了提高职业男女的能力，我在纽约开设了教育讲座。讲座最初只涉及演讲技巧，使他们在商业洽谈和集体会议中敢于将自己的思想表达出来。之后，我逐渐发现这些人虽然需要接受有效演讲的训练，但是他们更需要的是在日常交往中加强与人相处的技巧。

我也逐渐发现，我自己也越来越需要这方面的训练。现在，当我回忆起那时在黑暗中摸索的情形时，就会感慨万千。我真希望在20年前手里就有这么一本书，让我提高自己在这方面的能力，因为它将会给我带来无法估量的价值！

如何与人相处，是每个人必须面对的问题。如果你是一位商人，你所面临的困难将是如何与人打交道。不过，即使你是一位会计或家庭主妇、建筑师、工程师，这个问题同样也不容忽视。

几年前，在卡内基基金会的赞助下，我们开展了一项调查，结果得出了一个重要发现——一个人所获得的薪水中，大概只有15%取决于他的技术知识，85%取决于他的为人处世能力，也就是他的个人品质以及才能的



发挥。这一发现后来得到卡内基技术研究院的证实。

多年以来,我每个季度都在费城的工程师俱乐部举办讲座,同时还在美国的电机工程学会纽约分会开设讲座。经过多年的观察,我发现到我这里来的工程师中,得到报酬最高的并不是工程学知识最多的人。

一个人如果除了拥有专业技术知识之外,善于表达自己的思想,同时还具备领导才能和激发他人才能的能力的话,那么他的收入必定高于其他人。

石油大王约翰·D.洛克菲勒在他的事业巅峰时期,曾这样说:“如果与他人打交道的能力也是一种可以购买的商品,就像糖和咖啡一样,我愿意付比世界上任何东西都要高的代价来购买这种能力。”

难道你不认为每所大学都应该开设这种实用课程,来开发我们这种最宝贵的能力吗?但是直到我写这本书为止,我还没有发现哪所大学开设了这种既实用又具有迫切需求的课程。

芝加哥大学和青年联合会曾做过一次耗时两年的调查,主题是考察成年人究竟关心哪些事情。这项调查是在康涅狄格州的梅里顿进行的。这是一个典型的美国小镇。镇上的每个成年人被要求回答156个问题,这些问题包括:你的职业和专业是什么?受教育的程度?你如何利用闲暇时间?收入是多少?你的爱好是什么?志向是什么?你有什么问题?你最喜欢的学科是什么?等等。调查结果表明,成年人最关心的是健康问题,其次就是如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢自己以及如何使别人赞同自己的意见……

于是,调查委员会决定为梅里顿的成年人开设这样的课程。他们尽了最大的努力去寻找这方面的教材,但毫无所获。最后,他们找到一位著名的成人教育专家,请他推荐符合成年人这些需求的书。“没有。”权威人士回答说,“我知道人们需要什么,但是他们需要的书至今还没有写出来呢。”

他的话是对的,因为我也花了很多时间来寻找关于人际关系方面的实效书,但是一直没有找到。很多人希望看到这样一本书,但是市面上又没有,于是我就斗胆写了一本,最初是为我的培训班学员写的。

为了写好这本书,我仔细阅读了我能找到的所有材料,包括迪克斯的报纸信箱问答、离婚法庭备忘录、父母杂志以及阿弗斯特教授、阿德勒和詹姆斯等人的著作。同时,我还雇用了一位受过专门训练的书记员,花了一年半左右的时间,阅读各种心理学专著,翻阅了各种杂志文章,还抄录

了许多伟人的传记,以了解各个时代的伟大人物是如何与他人打交道的。

我读过从恺撒到爱迪生的各个时代伟人的传记,仅罗斯福的传记我就读了100多种。我决心不惜花费大量时间和金钱,一定要找到一种有关社会交往和影响他人的高效实用的方法。

我还亲自访问过几十位成就卓著的世界知名人物,例如马可尼、罗斯福、欧文、盖玻尔、比可弗、约翰逊,尽力了解他们为人处世的技巧。

根据这些材料,我准备了一篇简短的演讲稿,题目为《如何赢得朋友并影响他人》。最初它只是一篇短文,后来扩充成了一篇一个半小时的演讲稿。这些年来,我每个季度都在纽约的卡内基研究会发表这篇演讲。

我鼓励我的学员在工作、社会交往中广泛试验,然后回到班上讲述他们的经历。这是一项多么有趣的工作啊!这些人完全被我这种新型的实验方法迷住了,可以说这是有史以来为他们开设的最早的、也是唯一的人际关系课程。

这本书写得并不轻松,就像一个孩子一样逐渐成长。它在实践中成长发育,并吸收了成百上千人的经验及智慧。

刚开始时,我把这些规则写在明信片大小的卡片上;在下一个学期,我又将它们印在更大一些的卡片上;然后是印在一本小册子中;再往后就成了一套小书。它的篇幅和内容在不停地扩充,在经过15年的实验和研究之后,终于成了现在这本书。

这本书中所说的规则,并不是空洞的理论或揣测,它的神奇功效听起来似乎让人难以相信,但就是这些实际例子和原则的应用,改变了无数人的生活 and 习惯,使他们走上了成功之路。

例如,有一个学员,他是一位老板,手下有314个员工。长期以来,他总是用批评和责难的口气斥责员工,对他们从来没有说过赞扬和鼓励的话。当他学习了这本书中所提到的各项原则以后,人生观骤然改变。现在,他的公司到处都充满了精诚合作的精神,每个员工都从以前的敌人变成了他的朋友。他在一次班级演讲中得意地说:“以前我在公司巡视时,没有人和我打招呼。员工看到我走来,立即转过脸去。但是现在,他们都成了我的好朋友,甚至连门卫都热情地和我打招呼。”这位老板现在获得了更多的利润,也有了更多的闲暇时间,更加重要的是,他在工作 and 家庭中得到了更多的幸福。



还有许多推销员,他们因为采用了这些规则,迅速增加了销售额。例如,有许多人找到了新客户,而这些客户以前根本不愿和他们交往。那些公司高级职员也因为采用这些规则而得到了提升,获得了高的薪水。例如有一位高级职员在班上的演讲中说,因为他采用了这些规则,年薪增加了5000美元。费城煤气公司的高级职员,因为他喜欢和别人争风吃醋,加之领导无方,公司已经决定对他降职。但是在接受了这项训练之后,已经65岁的他不仅没有被降职,职位和薪水都得到了提高。

尤其是男士们,他们常常对自己在工作上中获得的新成就感到惊异,认为这一切就像是魔幻一般不可思议!他们甚至会激动难抑地打电话到我家,迫不及待地把他们取得的新成就告诉我。例如,一名学员在和他的同学进行了热烈的谈话之后,发现了自己的错误,内心感到非常不安。但更重要的是,在经过这次谈话之后,他发现在自己面前出现了一条美好的前程,这使得他好几天都无法入睡。

这个人是谁呢?他是不是遇到任何新东西就会兴奋难耐的人呢?当然不是,他是一位艺术商,不仅拥有高学历,而且饱经世事沧桑。他的社会交往很广泛,可以流利地说三种外语,还获得了两所外国大学的学位。

还有一位来自纽约的老人,也是我的学员,他是哈佛大学毕业生,在社交界颇有名气,而且非常富有,名下有一家地毯公司。他说他在14个星期中通过这种方法所学到的关于影响他人的艺术,比他在大学4年中所学到的还要多。这听起来似乎很荒唐吧?是不是有些可笑?当然,你可以不相信这种说法,但我只是在如实地告诉你一个事实——一位成就卓著的、具有保守主义倾向的哈佛毕业生,于1933年2月23日(星期四)晚上,在纽约的雅尔俱乐部对着600多人作了一次非常成功的公开演讲。

哈佛大学著名心理学教授威廉·詹姆斯曾这样说:“和我们所应该取得的成就相比,我们不过是半醒着。我们现在只利用了身心资源的极小一部分。在我们体内,还有许多潜能远远没有得到开发,但是许多人忽视了这一点。”

开发你所拥有、但却不曾利用的潜能!这正是本书唯一的目的。

克服忧虑,走向成功

戴尔·卡耐基

35年前,我是纽约最不开心的人之一。那时,我以推销货车为生,收入很少,毫无乐趣。我住的破房子里蟑螂到处乱蹦乱跳,我每天不得不去廉价而肮脏的小饭馆吃饭。每当我回到自己这个冷冷清清的家时,心里总是充满了苦闷和烦恼。

难道这就是我所期望的生活吗?终于,我毅然辞去了推销货车的工作——我完全没想到的是,这一决定竟然完全改变了我的人生,使我后来的生活开始变得幸福而快乐,超越了我原来的最高期望。

我到底干了些什么呢?由于我在大学接受过公共演讲训练,并由此积累了一些经验,所以我去给纽约青年基督会的夜校成人班授课。前来听我讲课的人来自各行各业,有职员、推销员、工程师、会计师等等。他们来我这里听课,并不是想获得大学文凭或社会地位,他们希望自己有勇气在业务会议上站出来说话,不会因为害怕而发抖或昏倒;他们希望找到与顾客打交道的好办法,不至于因为没有勇气而在街上游荡;他们希望培养自信心;他们希望事业有成;他们希望能多挣些钱;他们希望处理好家庭生活中的各种关系……总之,他们希望从各种烦恼中解脱出来。为了帮助他们解决这些烦恼,我必须把每节课讲得既生动有趣,又能满足他们的需求。请想想,这是一项多么令人激动的工作啊!我的课能够帮助人们解决各种各样的烦恼!

要实现这个目标,我必须有一本帮助人们解决忧愁烦恼的教材!于是,我去纽约第五大道42街的公共图书馆查找相关书籍,一共找到22本。我还买了相关的图书认真阅读。让我吃惊的是,世界上竟然有如此多的人饱受烦恼的折磨。但是,令人遗憾的是,这些书,没有一本适合我用作教材,



我只好亲自动手写一本。这就是现在你所读到的这本十分畅销的书。

在写这本书时,我参考了古往今来的哲学家们有关烦恼的论述,阅读了从孔子到丘吉尔的几百本人物传记。我还拜访了各种行业的杰出人物,如布雷德将军、克拉克将军、亨利·福特、罗斯福总统夫人。

除了这些之外,我还设了一个实验室来专门研究如何克服忧虑。这是世界上第一个,也是唯一一个这样的实验室。我告诉学生们如何摆脱烦恼,要求他们在实际生活中运用这些原则,然后回班上告诉其他同学。

可以说,我是世界上听过“克服忧虑”的演讲最多的人。除此之外,我还总结了成千上万人克服忧虑的经验。因此,我这本书并不是闭门造车之作,也不是研究烦恼的学术专著,而是一本由成千上万人所写的具有现实意义的精辟报告。绝对是一本实用的书。

法国哲学家华莱士曾说过:“科学,是对成功秘诀的整理。”本书就是一本收集了经得起时间考验的、关于克服忧虑的真正实用的书。

如何更好地利用本书

1. 如果你想通过这本书获得最大的收益,最重要的前提条件是——拥有一种深入的、不断学习的欲望,一种渴望提高你的人际交往能力的强烈愿望。

如何才能产生这种渴望呢?那就是经常提醒自己,这些原则对你来说非常重要。你可以想象,当你能够应用自如地使用书上的原则时,你的人生将更加丰富多彩,收入将更加丰厚。

你必须一次又一次地提醒自己:“我之所以受人欢迎,我之所以幸福,我的收入之所以丰厚,都是因为我所掌握的为人处世的技巧。”

2. 快速地阅读每一章,以获得一个整体概念。然后,不要急着读下一章,除非你是为了消遣而读本书。如果你想提升自己为人处世的技巧,就应当将读过的内容再详细地阅读一遍,这是既省时间又有实效的办法。

3. 在阅读时,经常停下来思考自己读的是什麼,并不断地问自己何时、如何运用本书中的各项建议。如果能这样阅读,将会对你帮助更大。

4. 阅读的时候,当你看到一条觉得可以采用的建议时,不妨在旁边画一条线做记号。在句子下面画一条线或做一记号,将使你的阅读更有意思,也更容易快速复习。

5. 我认识一个人,15年来,他一直在某大保险公司担任经理。他每个月都要翻看公司发出去的全部保险单。他为什么这样做?经验告诉他,这是让他清楚地记住保险单条款的唯一有效的方法。

有一次,我花了近两年的时间,写了一本《演讲技巧》。但是我觉得只有经常性的反复阅读,才能记住书稿中的内容。你看,我们遗忘的速度真是太惊人了。

所以,如果你想从本书中获得真实而持久的收益,就不能草草地浏览

