

GREATBOOK

成功大师

励志经典

完美沟通脱颖而出的智慧

「美」戴尔·卡耐基◎著

沟通的艺术



中国城市出版社

卡耐基 沟通的艺术

[美] 戴尔·卡耐基 ◎ 著

刘 祜 ◎ 编译

中国城市出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

卡耐基沟通的艺术 / (美) 卡耐基著; 刘祜编译. —北京: 中国城市出版社, 2007. 4

ISBN 978 - 7 - 5074 - 1849 - 1

I. 卡… II. ①卡…②刘… III. 人间交往—语言艺术
IV. C912. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 034521 号

选题策划 徐昌强 (greatbook@sina.com)
责任编辑 华 风
封面设计 美信书籍设计工作室
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市丰台区太平桥西里 38 号 (邮编 100073)
发行部电话 (010) 63454857 63421417 (Fax)
发行部信箱 zgcsfx@sina.com
编辑部电话 (010) 63421486 63421488 (Fax)
投稿信箱 city_editor@sina.com
总编室电话 (010) 63455163
总编室信箱 citypress@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京集惠印刷有限责任公司
字 数 359 千字 印张 20
开 本 787 × 1092 (毫米) 1/16
版 次 2007 年 5 月第 1 版
印 次 2007 年 5 月第 1 次印刷
定 价 25.00 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 63455163

目 录



- 序 言 获取成功的捷径 ■ 罗维尔·托马斯 / 5
自 序 恒久不变的沟通法则 ■ 戴尔·卡耐基 / 11

第一篇 完美沟通的第一项要则 人际沟通必须掌握的基本技巧

- 第 1 章 要想采蜂蜜,就不要打翻蜂巢 / 16
第 2 章 真诚地赞赏他人 / 23
第 3 章 要想钓到鱼,必须给鱼儿喜欢吃的鱼饵 / 29

第二篇 完美沟通的第二项要则 如何让他人喜欢并乐意帮助你

- 第 4 章 真心诚意地关心他人 / 40
第 5 章 微笑待人 / 47
第 6 章 牢记他人的名字 / 52
第 7 章 学会倾听对方的谈话 / 57
第 8 章 谈对方最感兴趣的事情 / 63
第 9 章 让对方感到自己很重要 / 66
第 10 章 这样写信别人将更乐意帮助你 / 74

第三篇 完美沟通的第三项要则 如何让他人赞同你的想法

- 第 11 章 狡辩永远不能赢得胜利 / 80
第 12 章 如何避免成为仇人 / 84

目 录



- 第 13 章 勇敢地承认自己的错误 / 92
- 第 14 章 学会善待他人 / 96
- 第 15 章 学习苏格拉底,使对方说“是” / 103
- 第 16 章 让对方多表现自己 / 106
- 第 17 章 如何赢得别人的合作 / 110
- 第 18 章 从对方的立场看问题 / 115
- 第 19 章 给对方以同情 / 118
- 第 20 章 激发对方高尚的动机 / 123
- 第 21 章 生动地表达你的想法 / 126
- 第 22 章 向对方提出有意义的挑战 / 130

第四篇 完美沟通的第四项要则

如何更好地说服他人

- 第 23 章 赞美和欣赏他人 / 134
- 第 24 章 委婉地提醒对方的错误 / 138
- 第 25 章 先谈自己的错误 / 141
- 第 26 章 不要对人发号施令 / 144
- 第 27 章 使对方保住面子 / 146
- 第 28 章 称赞对方最微小的进步 / 149
- 第 29 章 给人一个好名声 / 152
- 第 30 章 鼓励更容易激励他人 / 156
- 第 31 章 使他人乐意接受你的建议 / 158

目 录



第五篇 完美沟通的第五项要则 **男性专用的家庭沟通技巧**

- 第 32 章 与妻子相处的基本技巧 / 162
- 第 33 章 如何做一个称职的父亲 / 169
- 第 34 章 不要对家人作无谓的批评 / 174
- 第 35 章 真诚地赞美你的爱人 / 177
- 第 36 章 随时关心自己的家人 / 179
- 第 37 章 殷勤礼貌同样适用于家庭 / 181
- 第 38 章 不要做婚姻的文盲 / 184

第六篇 完美沟通的第六项要则 **女性专用的家庭沟通技巧**

- 第 39 章 与丈夫相处的基本技巧 / 188
- 第 40 章 切勿喋喋不休 / 194
- 第 41 章 爱他,并让他自由地生活 / 202
- 第 42 章 激发丈夫的工作热忱 / 204
- 第 43 章 做一个“善于倾听”的太太 / 208
- 第 44 章 赞美和激励你的丈夫 / 213
- 第 45 章 共同分享丈夫的嗜好 / 217
- 第 46 章 发挥丈夫的优点 / 220
- 第 47 章 提升爱情的深度 / 223

目 录



第七篇 完美沟通的第七项要则 如何克服沟通中的忧虑心理

- 第 48 章 不要想着报复别人 / 228
- 第 49 章 不要模仿别人 / 233
- 第 50 章 多替别人着想 / 238
- 第 51 章 做自己认为正确的事情 / 245
- 第 52 章 从自己的错误中吸取教训 / 248
- 第 53 章 和自己信任的人谈心 / 252

第八篇 完美沟通的第八项要则 如何掌握演讲的沟通技巧

- 第 54 章 让听众感受旺盛的生命力 / 256
- 第 55 章 打开听众的心扉 / 262
- 第 56 章 激励听众的魔法公式 / 271
- 第 57 章 向听众说明问题的技巧 / 280
- 第 58 章 说服听众的有效方法 / 292
- 第 59 章 如何一开始就吸引听众 / 300
- 第 60 章 培养良好的演讲态度 / 307

后 记 / 314

获取成功的捷径

罗维尔·托马斯*

那是在一个寒冬的夜晚，2500多名美国各界成功的绅士和女士们聚集到了宾夕法尼亚饭店的大舞厅。刚到7点半钟，宽敞的舞厅内早已经座无虚席，但是直到8点，仍然还有不少人走进舞厅，而且大家都兴致很高。没过多久，宽敞的舞厅就挤满了人，那些来得晚的人开始挤占没有座位的空地。

这么多人，在经过了一天的劳累之后，晚上还情愿跑到这里来，辛苦地站上一两个小时，这是为什么呢？难道他们是来看著名模特的时装表演吗？或者他们是想看一场自行车比赛？或是著名演讲家克拉克·盖博亲自登台发表演说？

不，都不是！这些人是因为看了报纸上的一则广告之后，才不约而同地赶来这里的。两天前，这些人在阅读《纽约太阳报》时，看到了一整版的广告，内容是：

你想增加你的收入吗？

你想流利地表达你自己吗？

你想做一个成功的领导者吗？

那么，就请……

也许你会认为这又是老一套的骗人伎俩。但是，不论你是否相信，就在地球上这座最繁华的大都市中，虽然有25%的人处于失业，需要靠救济金生活，而且当时的经济十分萧条，却仍然有2500人被这份广告吸引，并涌向宾夕法尼亚饭店。

这份广告可不是刊登在什么流行的报纸上，而是刊登在当地最保守的一家晚报——《纽约太阳报》上。那些来饭店的人士，在美国全都属于上流阶层，

* 罗维尔·托马斯，与卡耐基同时代的美国著名记者、编辑兼作家，一生著述甚丰，有25本书流传于世，卡耐基曾当过他的助手，到美国和欧洲各地旅行演讲。

例如他们当中有高级管理人员、公司老板、专业技术人员，而且他们的收入都在 2000 美元至 5 万美元之间不等。

这些人，究竟是为了什么而来这里的呢？原来，他们是来听一场最现代、最实用的“为人处世技巧”的演讲——这次演讲是由戴尔·卡耐基人际关系研究会主办的。

据一项调查表明，成年人最关心的问题是身体健康；其次是人际交往——他们要学习的正是为人处世的方法和技巧。他们既不想成为演说家，也不想听什么心理学方面深奥的专业知识，他们只想学到一些可以用于实际的商业交往、为人处世、家庭生活中的现实而有效的建议。

看到这里，你也许会明白，为什么这 2500 名男男女女在看了报纸广告之后，会如此兴致勃勃地拥进宾夕法尼亚饭店来——因为他们找到了自己企盼已久的东西。

若干名以前曾听过这一演讲的人被请到了演讲台上。他们每个人都在 75 秒钟的时间内，通过话筒向人们讲述了自己的亲身体验。记住，他们每个人只有 75 秒钟！而且时间一到，主持人就会敲一下木槌，大声喊道：“时间到！请下一位！”

在台上演讲的那些人，可以说构成了美国商业领域的各个层面，他们包括连锁商店的高级职员、面包供应商、商业协会主席、银行家、卡车推销员、化妆品推销员、保险推销员、制砖厂秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、牧师、药剂师、律师。他们全都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。

在这次演讲中，第一个上台的是派特里克·奥海亚。他出生在爱尔兰，只上过 4 年学，后来移民到了美国，曾当过机械师和私人司机。奥海亚 40 岁的时候，家里的人越来越多，养家糊口所需要的钱当然也更多了。于是，他开始为一家公司推销货车轮胎。可是，正如他自己所说的，他十分的自卑而内向，以至于见了人时连头都抬不起来。他每次上门推销时，总要在客户门口来来回回许多次，才敢推门进去。

可想而知，奥海亚对自己的推销成绩很不满意。就在他想去一家机械厂工作时，他收到了一封信，是请他去听戴尔·卡耐基演讲的。奥海亚起初并不想去，因为他担心自己难以愉快地和那些大学毕业的人相处。但是禁不住妻子的劝说，奥海亚终于鼓起勇气，走进了演讲大厅。妻子对他说：“或许这次能给你带来帮助。亲爱的，上天知道你需要这些东西。”

奥海亚刚开始当众讲话时，既恐惧又心慌，根本不知道该说些什么。可是没过几个星期，他就不再害怕面对听众了，而且他很快发现自己竟然喜欢上了

演说，并且听众越多精神越兴奋。接下来，即使是单独地面对面和人谈话，他也不胆怯了——他也不再害怕面对自己的顾客了。

奥海亚的收入逐渐增加。今天，他已成为纽约的明星推销员。也就在这天晚上，派特里克·奥海亚面对宾夕法尼亚饭店大舞厅中的 2500 名听众，从容不迫地讲述了自己的亲身经历和成就。整个演讲会场笑声不断，气氛非常热烈。可以说，还很少能有职业演讲家能比得上他的出色表现呢。

第二位上台演讲的人是一位名叫葛德菲·迈尔的满头白发的银行家，他同时还是 11 个孩子的父亲。他当初在班上第一次演讲时，手足无措，不知所云。而现在他却生动地讲述了自己的经历，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。

迈尔一直在华尔街工作。他这 25 年来也一直住在新泽西的克里夫顿。在此期间，他非常积极地参加各种地方性的活动，结识了至少 500 人。

在参加卡耐基的培训课程之后不久，迈尔收到了美国国家税务局寄给他的一张个人所得税催收单。但是迈尔认为这种税负很不合理，因此立即火冒三丈。如果是在以前，迈尔最多也就是一个人呆在家里发发牢骚，但他那天却来到了镇民大会上，当着上千人的面发泄了自己对政府征税的不满和愤怒。

他这次富有激情的演讲，使当地居民都建议他竞选镇民代表。于是，在接下来的几个星期中，迈尔到处奔波，痛斥政府的浪费和奢侈行为。竞选结果公布之后，迈尔的得票数竟然在 96 位当选代表中名列第一。一夜之间，迈尔就成了当地的著名人物。他在这几个星期发表演讲使他赢得的朋友，比他以前所有的朋友还要多 80 倍，而他担任镇民代表所得到的报酬，比他一年投资的 10 倍还要多。

第三位上台演讲的，是一个全国性食品制造商协会的主席，这个协会规模十分庞大。他讲了自己以前的经历，说他甚至不敢在公司的董事会上发言或当众表达自己的观点。

在参加卡耐基的当众演讲和有效沟通的培训课程之后，他发生了惊人的变化，而且很快就被推选为全国食品制造商协会主席，并以主席的身份在全国各地主持会议。他每次演讲的内容，都被美联社以摘要的形式发表在各种报纸和杂志上。

在参加培训课程两年之后，他为自己公司和产品所做的免费宣传，比他以前花 25 万美元做广告所获得的效益甚至还要多。他说，以前他连约人共进午餐都不敢，而他在演讲之后所赢得的声誉，使一些社会上层人士都主动打电话约他出去聚餐，并为打扰他、占用他的时间而致歉。

显然，他的演讲对于他的成名起到了极大的推动作用，他不仅成了一位名人，而且令人瞩目。可见，一个讲话深得人心的人，往往可以得到别人的高度

评价，这种评价甚至会超出他本有的才华。

现在，美国的成人教育已经非常普及了。这一运动的最有力推动者，正是戴尔·卡耐基先生。

戴尔·卡耐基的人生道路历经挫折，这也有力地证明了一个道理——富有创新思想和满腔热情的人，将会取得惊人的成就。

卡耐基出生在密苏里州一个小村庄，这个来自密苏里州的孩子，曾帮别人摘草莓、打野草，但每小时才挣5美分。可是他现在给美国各大公司的高级职员进行培训时，一分钟的报酬却是以前的20倍。

这个乡下孩子以前曾替人放牛，但他后来应威尔士亲王的邀请，到达了伦敦，在众人面前显示了他的才华。然而，他最初在众人面前演讲，接遭到五六次挫折，后来他成为我的私人经纪人。我的成功，也主要归功于他主持的培训。

卡耐基年轻的时候，不得不为接受教育而奋斗。由于他家所在的地区厄运不断：船被洪水漂走、船也经常因为相互碰撞而沉入河底、河水泛滥而导致颗粒无收、猪染上瘟疫死亡……这一切还都不算，银行也逼上门来，要把卡耐基一家赶出家门，好没收被抵押的房子。

于是，老卡耐基只好卖掉农场，迁到密苏里州华伦斯堡州立师范学院附近，购置了一个农场。由于卡耐基没钱在镇上居住，因此他每天都要回农场住，第二天早上骑马走3英里路去上学。回家时，他还要干挤牛奶、伐木、喂猪的活，晚上则在昏暗的油灯下学习拉丁文，直到眼睛困得睁不开为止。

即使卡耐基在午夜时才上床睡觉，他也必须将闹钟定在凌晨3点。因为他父亲养了一种良种猪，小猪仔受不住严冬的夜晚，每天凌晨3点钟都要喂一次熟食才能御寒，所以只要闹钟一响，卡耐基就得起床去喂小猪，然后再把它们抱回炉灶边温暖的地方。

在州立师范学院的600名学生中，只有五六个人没有在镇上住，戴尔·卡耐基就是其中之一。他每天下午必须骑马赶回农场去帮助父亲干活。当时，卡耐基穷得只能穿一件很窄很小的衣服，裤子也很短，这使他感到了羞耻，并产生了严重的自卑心理。于是，他立志要出人头地。很快他就发现，在学校中名望最高的人，一般都是那些足球队员和棒球运动员，此外还有在辩论和演讲中获奖的人。

他知道自己没有体育天赋，于是决心在演讲方面出人头地。为此，他做了好几个月的准备，在马背上练习，挤牛奶时也不放弃。有一次，他爬上一个大草堆，一个人手舞足蹈地大声演讲，连附近的鸽子都被吓得飞走了。

然而，尽管卡耐基做好了充分的准备，起初还是接连遭受失败。当时卡耐基只有18岁，正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，甚至想到了结束生命。但事情随后出现了变化——他开始在演讲中获胜，后来几乎每次都能赢得对手，连以前那些曾指导过他的同学也都败给了他。

大学毕业后，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上成人大学的函授课。他的激情和活力无穷无尽，但他的事业似乎并没有什么进展。他有些失望，有一次大白天竟然躺在宾馆的床上痛哭流涕。

卡耐基希望回到原来的学校，以摆脱生活的冷酷和无情。但这说起来容易做起来难！他决定去奥马哈寻找另外的工作。但他没有钱买火车票，于是找到一个货车司机，和对方谈好条件，一路上为对方喂养两车厢的野马，让对方免费带他到奥马哈。到了那里之后，卡耐基找了一份推销咸肉、肥皂和猪油的工作。

由于他的销售区经济很不发达，所有的东西都很难推销。他一路上搭便车或骑马，晚上干脆就睡在简陋的旅舍中。只要有时间，他就阅读推销方面的书，并学习如何收账。当一家客户无钱支付账款时，他就采取变通的方法，从这家店铺拿了19双鞋，卖给铁路局的人，然后把钱寄给公司。

卡耐基经常每天要走上百里路。每当他搭乘的货车停在一个地方装货或者卸货时，他就去镇上向人推销，接下几份订货单。当货车即将启动时，他又急急忙忙赶回车站，跳上正在开动的货车。他就这样干了两年，把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。公司老板见卡耐基努力工作，有意提拔他，但他拒绝了老板的好心，还辞职不干了。

辞职之后，卡耐基又来到纽约，到了美国戏剧艺术学院求学，并在戏剧《剧团的宝丽》中扮演过哈里特博士。但卡耐基并没有演戏的天才，不久他也知道了这一点。于是，他又重操旧业，干起了推销，不过这次是为派克公司推销卡车。

但是卡耐基完全不懂机械，对此也毫无兴趣。他过着很不愉快的日子，每天不得不强迫自己去推销卡车。然而，他又非常渴望有时间读书，能写出他曾在师范学校计划要写的书。于是，他又放弃了推销工作，专门从事写作，只靠在校教书挣来的一点钱维持生活。

卡耐基能在校教什么课程呢？他回顾过去，发现自己在大学时代接受的当众演讲方面所受到的训练带给他的信心、勇气、镇静以及为人处世的能力，比大学其他所有的课程对自己的帮助都更大，于是他竭尽全力说服了纽约青年基督教协会，让他为当地的商业界人士开设一门演讲课。

什么？这简直太荒谬了！让商人也成为演讲高手？学校非常清楚这样做的结果，因为他们以前也开过这类课，可是没有成功的先例。不过学校总算答应了卡耐基，但拒绝付给他固定的报酬。卡耐基就和学校约定，如果有利润的

话，他将按开课所得到利润的一定比例来抽取佣金——结果，他每个晚上开课所赚的钱是3美元，而不是原来固定的2美元。

随后，这一课程越开规模越大，而且其他城市的青年基督会也知道了此事。不久，戴尔·卡耐基就声名远扬，当起了巡回演讲训练导师。他经常往来穿梭于纽约、费城、巴尔的摩之间，后来又到了伦敦和巴黎。

由于前来上课的商业界人士都认为，他们以往接触过的这方面的教科书都太教条了，根本不实用。因此卡耐基坐下来认真思考，并根据自己的实践经验和体会，写了《人性的弱点——如何影响他人并赢得朋友》，这本书后来成了美国所有青年基督会、银行联合会，以及全国信托协会的正式教材。

戴尔·卡耐基说，任何人一旦生气之后，就会言辞巧捷，变得很会说话。他说，如果你在镇上一拳打倒一个最笨嘴笨舌的人，他会立即站起来与你理论一番，而且一点都不亚于第一流的演讲家。他认为，无论什么人，如果有足够的自信，而且内心有表达的冲动的話，那么他一定会说得十分动人。

卡耐基认为，培养自信的最佳方式，就是做平时不敢做的事，从而获得成功经验和体会。因此，他每次上课时，都会让每一个学员开口说话。听课的人都有相似的困难，都不敢当众说话。在这种情况下，大家从不会相互取笑。经过卡耐基的训练，他们逐渐培养起了勇气、信心和热忱，并将这些内在精神融入到他们的谈话当中。

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。在参加这门课程的商业界人士中，不少人已经有30多年未走进教室，他们当中大部分人最初都是抱着尝试的态度，以分期付款的方式向卡耐基交付学费的，因为他们希望能够立即获得实效，而且第二天就能用于商业谈判或当众演讲中。

针对这种情况，卡耐基必须追求快速实效的演讲方式。结果，他开创了一套独特的，融演讲、推销、为人处世和实用心理学于一体的教育方式，开创了一门非常实用而有意义的课程。由于这门课程是如此管用，有些人竟从上百英里远的地方开车专程来上课，甚至有一个人每周都从芝加哥赶到纽约来听课。

哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯说，普通人只利用了他潜能的十分之一。戴尔·卡耐基开设的这门成人教育课程，其目的就是真正帮助商业界人士发挥他们的潜能。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，或许只有戴尔·卡耐基才能代表美国。”

恒久不变的沟通法则

戴尔·卡耐基

35年来，美国的出版界曾出版过20多万种图书，但是这些图书大都很枯燥乏味，有许多都是赔本买卖。一位世界上最大书店的经理最近就告诉我，说尽管他的公司有75年的出版经验，但是每出版8本书，就有7本是赔本的。

既然如此，我为什么还敢冒险再写一本书呢？而且在我写完之后，读者又有何必要花时间和精力去读它呢？这两个问题当然都很有道理，就让我来一一回答你吧！

为了解释清楚我写这本书的理由和经过，我要简单地提到罗维尔·托马斯在本书的前言中谈到的几个事实。

我从1912年开始，就在纽约为那些职业和专业男士及女士们开教育课程。我最初只开了关于演讲的课程，这种课程主要是用实际经验来训练成年人，使他们敢于在商业谈判和公共场合中自如地表达自我，以便更清楚、更有效、更镇定地发表他们的意见。经过一段时间的实践之后，我逐渐发现这些人虽然需要接受训练以提高他们的演讲能力，但是他们更需要在日常事务和人际交往中提高与人相处的能力。

而且我也逐渐发现，我本人也非常需要这种训练。当我现在回忆起当时的情形时，我就会对自己贫乏的知识感到惶恐不安。我真希望在20年前就读到这么一本书，提高自己在这方面的技能，那么这将是一件珍宝！

如果你是一位商人，那么你所面临的最大困难将是如何与人打交道。不过，即使你是一位会计，或者是一位家庭主妇、建筑师或工程师，情况也同样是如此。几年前，由卡耐基基金会赞助的一项调查研究显示了一个极其重要的事实：即使在工程技术工作方面，一个人所获得的高额薪水，也只有不到15%是因为他的技术知识，而其他的85%则是因为他的人际交往，也就是他的个人品质和才能的发挥。

我每个季度在费城的工程师俱乐部开设讲座已经持续许多年了，同时我还

在美国的电机工程学会纽约分会开办了讲座，大约有超过 1500 人听过我的讲座。经过多年的观察，我发现到我这里来的工程师中，获得最高报酬的并不是那些专业知识最多的人。你看，我们可以每周花费 25 元到 50 元雇用工程、会计、建筑和其他专业方面的技术人才，在社会上这种人才多的是；但是除了技术知识之外，又善于表达自己的内心思想、同时又具备领导才能和激发他人才能的能力的人，他们的收入必然会比其他人高。

著名的“石油大王”洛克菲勒在他的事业达到巅峰的时候，曾这样说：“如何与他人打交道的能力，也是一种可以购买的商品，这正如同糖和咖啡一样。我愿意付出任何代价来购买这种能力。”

难道你不赞同每个大学都应该开设这种实用课程，来开发这个世界上最宝贵的能力吗？这种课程是如此的实用而且需求迫切，但是直到我写这本书之前，我还没有发现有哪所大学开设了这种课程。

芝加哥大学和青年会联合学校曾经做过一项耗资 2.5 万美元的调查，以考察成年人究竟关心哪些事情。这次调查花了两年时间，调查的最后部分是在康涅狄格州的米利顿进行的。这是一个典型的美国城镇。镇上的每个成年人都接受了调查，他们回答了 156 个问题，例如“你的职业和专业是什么？”“你的教育程度如何？”“你如何打发闲暇时间？”“你有多少收入？”“你有什么爱好？”“你的志向是什么？”“你有什么问题？”“你最喜欢什么学科？”……调查表明，成年人最关心的问题是健康，接下来的问题就是人——包括如何了解人、如何与人相处、如何让别人喜欢你、如何使别人赞同你的意见，等等。

于是，这个调查委员会决定专门为成年人开设这样一门课程，以帮助人们解决这些问题。虽然他们尽了最大的努力来寻找有关教材，但是什么也没有找到。他们最后找到一位世界著名的成人教育专家，问他有哪些书适合成年人的这些需求。这位权威人士回答说：“没有。我知道这些成年人需要什么，但是他们所需要的书至今还没有人写过。”

据我所知，他的话是对的，因为我自己也花了许多时间寻找关于人际关系方面的实用书，但是一直没有找到。于是我就尝试着为我的学员写了一本，也就是大家眼前的这本书。我希望你们也能喜欢它。

为了写这本书，我认真阅读了我所能找到的所有材料，包括家庭问题专家迪克斯的报纸专栏问答、离婚法庭记录、双亲杂志，以及阿尔弗斯特教授、阿德勒和詹姆斯教授的著作，等等。此外，我还雇了一名受过专业训练的速记员，用一年半左右的时间在图书馆阅读我没有看过的东西，研究各种心理学专著，翻阅了成百上千篇杂志文章，还抄写了许许多多的传记，以了解各个时代伟大人物是如何与他人交往的。我读过各个时代的伟人传记，包括从恺撒到爱迪生的，以了解他们是如何为人处世的。我决心不惜花费大量的时间和金钱，

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。

我还访问过几十位成就卓著的人物，其中几位还是世界著名人物，例如马可尼、罗斯福、欧文、盖玻尔、比可弗、约翰逊，以了解他们的为人处世之道。

在这些材料的基础上，我准备了一篇简短的演讲稿，题目就叫《如何影响他人并赢得朋友》。之所以说这篇演讲稿很短，因为它最初确实很短，不过现在我已经将它扩充到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耐基研究中心为人们做这篇演讲。

我为我的学员演讲，鼓励他们在工作、社会交往中广泛试验，然后回到班上讲述他们的经验和成果。这项工作简直是太有趣了！这些人完全被我这种新型的实验方法迷住了，这是有史以来第一个为成年人开设的、也是唯一的人际关系课程。

这本书写得并不轻松，它像孩子般逐渐成长，在实践中成长发育，并吸收了成百上千人的经验及智慧。最初，我只是把这些规则写在各种小卡片上；在下一个学期，我又将它们印在较大的卡片上；然后是印在一本小册子中；再接下来就成了一小本书。它的篇幅和内容不停地扩充，在经过15年的实验和研究之后，终于成了现在这本书。我在这本书中所说的不是空洞的理论，而是有着令人难以相信的神奇功效。我确实确实看见这些原则改变了许多人的生活，走上了成功之路。

有一个学员，他是一位老板，拥有314名员工。长期以来，他总是用批评和责难的口气数落他的员工，从来没有赞扬和鼓励过他们。当他学了这本书中所提到的各项规则以后，他的人生观得到了很大的改变。现在，他的公司到处都是精诚合作的气氛，每个员工也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道：“以前，我在公司走动的时候，没有人和我打招呼。我的员工看到我走近时，会立即转过脸去。但他们现在都成了我的好朋友，甚至连看门的值班员都直接叫我的名字。”

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 家庭中都获得了更多的幸福。

还有许多推销员因为采用了我书中的规则，迅速增加了他们的销售额。例如，许多推销员找到了新的客户，而他们在以前是根本找不到这些客户的。一些公司的高级职员也通过采用这些规则而得到了提升，获得了更多的薪水。有一位高级职员就在班上的演讲中说，他的年薪增加了5000美元，主要就是因为他采用了这些规则。费城煤气公司还有一位高级职员，他因为喜欢和别人斗嘴，又加上领导无方，公司决定对他降职，但是在接受训练之后，65岁的他不仅没有被降职，而且还晋升了职务，增加了薪水。

那些参加毕业聚会的夫人也经常对我说，自从她们的丈夫接受了这种训练之后，她们的家庭变得更加和谐、更加快乐了。尤其是那些男士，他们常常对自己在工作上所获得的新成就感到惊异，认为这一切就像魔幻一般！他们有时甚至会激动万分地打电话到我家来，将他们所取得的新成就迫不及待地告诉我。

哈佛大学著名教授詹姆斯曾这样说道：“和我们所应该取得的成就相比，我们只是处于半醒的状态。现在我们只利用了我们身心资源的很小一部分。从广义上来说，人类现在还只是生活在自身潜能远远没有得到开发的狭小天地中。人类具有各种潜力，但却不曾开发和利用。”

开发你原本拥有、但却不曾利用的潜能！这正是本书的唯一目的。如果你读了这本书的前三章之后，还觉得难以应对生活中的各种情况的话，那么这本书对你来说至少是失败的，因为教育的最伟大目的不是传授知识，而是教人行动。

这是一本教人行动的书。

好了，这篇序言已经太长了。就让我们现在开始吧！让我们立刻言归正传。