

如何应付人

——世界上最伟大的处世教育书

戴尔·卡内基(Dale Carnegie)◎著

子余◎译

◎美国亚马逊书店超级畅销书 ◎被译成几十种文字，全球累计销量1500万册 ◎励志图书的鼻祖，被誉为“世界成功学第一书” ◎探究人际关系技术的开山之作。

百花洲文艺出版社

如何应付人

——世界上最伟大的成功学大师

How to Deal with People

《如何应付人》是著名成功学大师戴尔·卡耐基的代表作之一。全书共分15章，为读者提供了丰富的知识和实用的技巧。被誉为“世界成功学第一书”。它揭示了人际交往的奥秘，是成功学领域的经典之作。

如何应付人

如何应付人

(美)戴尔·卡内基 著

子余 译

百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何应付人 / (美)戴尔·卡内基著;子余译.
—南昌:百花洲文艺出版社,2007
ISBN 978-7-80742-161-0

I. 如… II. ①戴…②子… 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(2006)第 163258 号

如何应付人

(美)戴尔·卡内基著 子余译

策 划 / 余晓灵 黎晓翠

责任编辑 / 吴山芳

封面设计 / 王 主

出版发行 / 百花洲文艺出版社

地 址 / 南昌市阳明路 310 号江西出版大厦 10 楼

网 址 / www.BHZWY.com

经 销 / 各地新华书店

印 刷 / 南京工大印务有限公司

开 本 / 635 mm×965 mm 1/16

印 张 / 13.125

版 次 / 2007 年 3 月第 1 次印刷

字 数 / 200 000

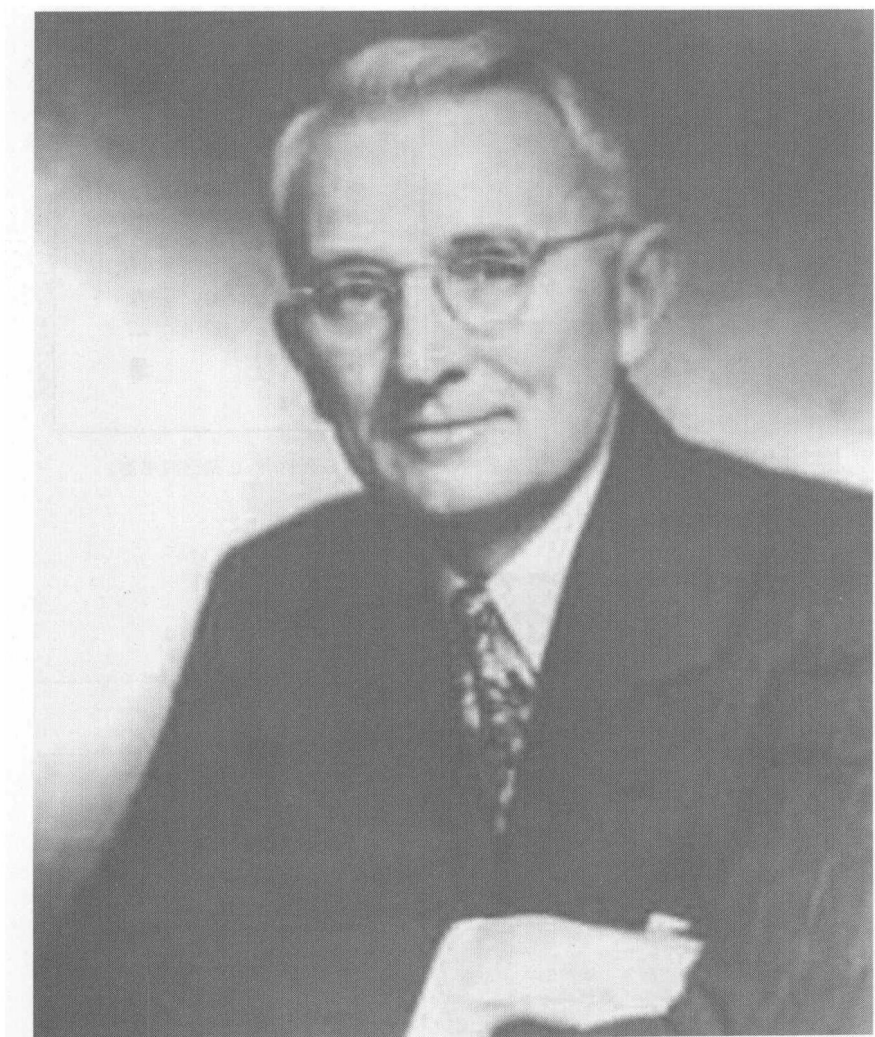
定 价 / 18.80 元

书 号 / ISBN 978-7-80742-161-0

邮政编码 / 330006

电话号码 / 0791-6894736

图书如有印装质量问题,可随时向承印厂调换。



戴爾·卡內基的畫像

译者序

道理很简单，方法很实用

戴尔·卡内基先生，是20世纪世界最杰出、最伟大、最成功的一位美国营销培训家。20多年前，他的名字就已经印上了我的藏书目，这本书的名字叫做《卡内基金言》。

记得当时有一种深刻的印象：面对卡内基先生的书，年轻有激情的我会自然而然地站直身体，大声地朗读书中的警句，这源自“卡内基培训”所产生的一种神秘的超级力量。

而今，我有幸受托翻译卡内基先生的另一本书《如何应付人》，得到的却是另一种崭新的认识：卡内基先生原来是一位非常会说故事的人，人们应当称他为故事家更为合适。以后我们将能够体会到，卡内基先生具有一种特殊的本领：他能够运用一种神奇的力量，也就是《怎样应付人》中所承运的那种力量——让您静坐下来，放弃凡事杂念，听他讲故事。许多故事经过卡内基先生的描述变得非常生动，让您觉得自己也曾经遇过，然后神奇地引领您不得不反问自己：为什么我不能像故事里的成功人士那样将事情处理得更为得体呢？

这就是卡内基先生的魅力所在，这就是《如何应付人》的魅力所在。

我们应当承认：“应付人”是所有学问中最生动、最实际、最功利和最为难的一门！

对于“应付”一般有两种解释。中国人通常选择了消极的一种，即“马马虎虎地对付一下吧！”遗憾的是，本来这是一件人生中最最大的事，却被轻描淡写地不屑一顾，这种态度误导了不少中国人盲目地自负、清高、草率，在遭遇困难、挫折以及与人交往时，不知不觉中渐渐地将话语权、主动权和决定权拱手让给了对方。因此，您将不会受到尊

重、结交朋友并达成合作。

试想,如果连人都不会应付,您成就事业谈何容易?

《如何应付人》所说的就是“如何应付人”。不论在文章的结构、还是在语气和表述上,它都与中国传统说教有着很大的区别。它通过讲故事的特殊形式,不仅充分显示了卡内基先生几十年来对人生所进行的细致入微的观察、心理学层面的深入思考以及丰富的实践经验,而且将深刻的人生哲理演绎得如此简单,以至于每一个的简单道理本身就是一种非常实用的实践方法。

在卡内基先生的启发下,我们将发现:如果我们面对生活的每一个细节即人们通常认为的那些微不足道的小事都能采取积极的姿态,我们对人的“应付”就会自然变得积极起来了。当你因此获得成功时您一定会体会到:原来,让自己最终处于优势地位竟是那么的简单!

中国有句古话:“己所不欲,勿施于人。”卡内基先生在《如何应付人》这本书中所贯穿的基本理念也就是这八个字,所以我们说,“应付人”的道理实际上真的很简单。

但是,在中国儒家伦理道德的文本中,说教太多、原则太多、理想太多,“修齐治平”的宏大理念往往被束置于一一种非常崇高神圣的位置,反而没有提供什么形而下层面可供社会生活实践的必要道路,尤其因为缺乏心理学分析的理论支撑,传统儒家人伦关系的学说就这样在几千年中与中国社会实践相脱节。

当然,因为有这种“脱节”的存在,才使得传统儒家一直具有某种神圣性,也导致了人们不遗余力地去高唱“中华民族的伟大复兴曲”,而且不得不一次又一次地发掘与弘扬中国传统文化所承载的民族精神,然而,也是因为这种“脱节”的存在,中国的历史与现实中就一直不能避免那种“说归说,做归做”的尴尬局面。

以国际移民为主体的美利坚民族实际上并非是真正意义上的独立民族。这种民族结构特点带来了一种社会进步的积极因素,就是以实用主义为核心的社会实践精神,这是一种与中国传统理想主义不同的社会价值观。除了基督教精神之外,美国主流文化意识形态中并不存在另外高于人际关系的乌托邦,所以,“应付人”作为一种活生生的真实存在,不仅不可能被人们忽视,而且必然被人们视为人生必修的第一课。

因此,这本卡内基先生的《如何应付人》就不能简单地视为是一本培训教材读物了,因为它将理论与实践作了非常有效的结合,实实在在地成为了一本美国文化背景的社会生活手册,甚至在您研究美国历史

与文化时，它也是一本非常难得的资料汇编。

在本书中，卡内基先生采用了“换位思考”的思维方法，他将社会心理学与“己所不欲，勿施于人”的基本理念进行了有机结合。他的场景化白描手法使读者仿佛身临其境，力图让所有读者的开窍与顿悟都发生在静静的聆听与不经意之间。这些都是当代国内诸多励志读本和培训教材的缺憾所在。所以，无论从“应付人”的适用性，还是从引进一种培训方法，将此书翻译并奉献给读者都显得非常必要。

译者认为，卡内基先生在美国培训业之所以能够取得巨大成功并享誉世界的关键，并非是他全力推荐了许多非常务实有效的“应付人”的基本方法，而是他一贯坚持的那种“从手边的小事去做”、“当下就去做”的训导。

卡内基先生的这本书通篇娓娓道来，所以，平静声处的确有惊雷。实际上，卡内基先生所坚持的这种“从手边的小事去做”、“当下就去做”的训导在我看来就是一种命令、一种强大的推力。我想，在《如何应付人》中，屈指可数的几十个简单得不能再简单的道理只是“卡内基思想”的绿叶，“从手边的小事去做”、“当下就去做”才是两朵最鲜艳的大红花，它们也是所有适用方法中最最适用的方法！

因此，我对读者有这样的信心：如果您能够在本书中发觉上述这个秘密，戴上这两朵大红花，您应当能够成功！那么，我们为什么不当下就来聆听卡内基先生教我们“如何应付人”呢？！

余日昌

2007年1月22日于祁桥木阁

原书序

出人头地的捷径

劳威尔·托马斯(Lowell Thomas)

去年元月，一个寒冷的夜晚，有 2500 个男女涌进了纽约市宾夕法尼亚饭店的大舞厅。

刚过七点半，这里已是座无虚席，兴致勃勃的听众仍然络绎不绝，宽敞的包厢很快被挤满，没过多久，连站票都卖完了。

究竟是什么魔力，能够让数以千计的人们在忙碌一天之后，仍然愿意来到这个大舞厅站上一个半小时？

是时装表演？还是一场脚踏车的冠军比赛？或者是著名影星克拉克·盖博亲自登台？

都不是。那些人仅仅只为一幅报纸广告而来！

他们手握两天前的《纽约太阳报》，上面整整一页广告呈现在他们面前：

学习流利说话

增进你的收入

准备做领导者

虽然，《纽约太阳报》只是当时一份最保守的晚报，它的风格一直非常老套，但是，信不信由你，居然有 2500 人为了它离开自己的家，直奔宾夕法尼亚饭店。赶来的人都是一些经济收入较高的上层阶级者，比如高级职员、老板、专业人员，他们一年的收入都在 2000 到 50000 美元之间。这些人都是前来聆听由戴尔·卡内基主讲的一系列最现代、最实用的做人处事课程。

为什么 2500 人要到这里来听戴尔·卡内基的这个课程呢？是否因为近年来的经济不景气让他们突然产生了求知欲？

显然不是。因为最近 24 年来，每个季节都会在纽约市开办这样一个课程，整个讲堂都被挤得水泄不通，前后一共有 15000 多位商界各类专业人员接受过戴尔·卡内基的训练。就连西屋电气公司、麦格劳·希尔出版公司、布鲁克林联合煤气公司、布鲁克林商业工会、美国电气工程师协会以及纽约电话公司也出于对普通员工和高级职员成长的关心，组织他们参加了这个训练课程。而且在离开学校一二十年之后，他们往往又会重新前来接受这种训练。这个事件不仅披露了我们在教育制度方面的惊人缺点，同时也对它进行了一种活生生的批判。

成年人到底想要学习些什么呢？这是一个重要的问题。为了回答这个问题，芝加哥大学的美国成人教育学会、青年联合会曾经做过一个花费 25000 元、费时两年的民意调查。

此项调查显出，成人首先关心的是健康问题，第二关心的就是增进人际关系的技巧：他们急需学习做人处事的方法。他们并不想变成演讲家，也不想听那些有关心理学的大道理——他们只想得到一些可以立刻用在商界、社交界以及家庭中的有效建议。

参与此项调查的人员都称这样的课程“好极了”。如果这就是他们所要的，我们就提供给他们吧。然而，他们到处寻找有关的教科书，却得到一个遗憾：至今还没有人写出一本教导人们做人处事艺术的书。

这个答案看似太离谱了！千百年来，有无数的人写过有关希腊、拉丁和高等数学的高深著作。对于这类书籍，一般成年人却不屑一顾，但是，他们极为渴望得到的那一类能够使人获得生活指导和帮助的书本资料却付之阙如。

这就说明了为什么 2500 位成年人看了《纽约太阳报》刊登的一则广告之后，便热烈地涌进宾夕法尼亚饭店的大舞厅。显然，他们找到了期望已久的好东西。

念中学和大学的时候，他们曾经博览书本，骄傲地相信只有知识才是得到名利的不二法门。但是，在事业中奔波数年之后，他们才彻底地醒悟了过来。他们发觉，多数在事业上获得巨大成功的人除了拥有知识之外，还要拥有会说话、能够说服他人、把自己以及自己的想法观念“推销”出去的才华。他们发现了一个重大秘密：如果一个人要在商界出人头地，个性和说话能力往往要比死知识以及一流大学的文凭还要重要。

那一晚上，在宾夕法尼亚饭店大舞厅内的集会简直就像一场高潮迭起的娱乐性集会。15 位已经上过这个课程的人被请到麦克风前，他们每个人都有 5 分钟时间讲述自己的亲身经历。

整个事件轻快地进行着，就像一群水牛奔过宽阔的草原。观众在一个半小时的站立中观看了一场好戏。那些上台的人将商界的一个个截面拼接了起来：一位连锁店的高级职员、一位面包商人、一位保险商、一位制砖公司的秘书、一位会计师、一位商业工会的会长、一位卡车推销员、一位牙医、一位化学品推销员、一位威士忌推销员、一位建筑师、一位基督教教义的传播者、一位由印第安那州赶到纽约来上课的药剂师、一位来自哈瓦那的律师和一位银行家。

第一位上台讲演者拥有一个颇具英国味的名字——派屈克·欧海尔。

他出生于爱尔兰，只上过4年学校，流浪到了美国，做过机械师，当过私人司机。40岁时，家中人口越来越多，需要更多的钱，因此他尝试着推销卡车轮胎。当初，他被自己的自卑感弄得抬不起头来，他常常在客户的办公室门前来回地徘徊五六次才有勇气推门进去，所以，他的推销工作干得毫无成就。正在他心灰意冷、准备转到一家机械厂靠做手工活生存时，有人寄来了一封信，邀请他参加戴尔·卡内基的“学说话”课程。

原先他并不想去参加，因为他有一种必须和一些大学程度的学员同处一个讲堂、自己会格格不入的担心。他的太太却坚持让他去听课。她说：“也许，对你会有一些好处。亲爱的，老天知道你需上这样的课。”这是一个偶然的机，他将踏进那个名士经常聚会的场所了！他在街上犹豫地站了5分钟才鼓足了自已迈进会场的自信心。

当然，他尝试演讲的最初几次都紧张得手足无措。几个星期过去之后，他不再对听众感到恐惧，同时还发现原来自己很喜欢说话，而且希望听众越多越好。在与别人单独面对面的场合，他也没有了自卑感。他不再对自己的顾客感到恐惧。回到推销行业，他的收入猛增。今天，他已经是纽约市的一名明星推销员了。

回想那天晚上，在宾夕法尼亚饭店的大舞厅，派屈克·欧海尔站在2500人面前叙述了他的一段成长经历，台下气氛非常热烈，笑声一阵阵地从听众间爆发出来，没有几个职业演说家能够具有他如此出色的表现。

第二个上台说话的人是一位满头白发的银行家格德菲·麦尔，他也是一位11个子女的父亲。记得他在刚参加这个训练班时，第一次站起来说话几乎呆若木鸡，他的大脑一片空白。这一次，他所讲述的是：他学会了说话，他终于成功地出人头地了。

他一直在华尔街做事，25年来一直住在新泽西州的小镇克利夫，

他积极参加当地活动并认识了大约 500 人。

在参加卡内基课程没多久，他收到了一件国家税务局寄来的税单。他认为对他的税收太不公平了，因此火冒三丈。若是从前，他就会坐在家里闷闷不乐，或者向邻居发发牢骚。但是，那天晚上他却带上帽子，走进镇民大会，在大庭广众面前大声演讲，以发泄自己的郁闷。

在那次充满火药味道的演讲结束之后，新泽西州克利夫镇的公民们便一再催促他去竞选镇民代表。因此，一连好几个星期他从这个会议赶往那个会议，痛斥市政方面的各项弊端。

当时，当地共有 96 位镇民代表的候选人。当选票计算出来之后，哈！格德菲·麦尔名列第一。几乎是一夜之间，他在 4 万当地居民之间变成了一位令人瞩目的公共人士。他所发表的那些谈话，使他在短短 6 个星期中所结交的朋友，比他在过去 25 年间所结交的还要多出 80 倍。

第三个说话的是一家规模宏大的全国性食品制造商工会的会长，他叙述了自己曾经在董事会上一旦站起来就无法准确地表达自己意愿的窘境。

经过学习“站起来思想”之后，发生了两件惊人的事情。一件事情是：他很快就被推选为工会的会长。身为会长他必须经常到全美各地主持会议，演讲的摘要也由美联社同时发布到全美各地的报纸以及同业杂志上。另一件事情是：学习讲演之后的两年内，他通过讲演为自己公司及产品所做的免费宣传，比他以往花费 25 万美元所做的还要多。以前他不太敢打电话邀请曼哈顿南区的那些高级职员共进午餐。如今，由于演讲之后所带来的名望，那些人反而打电话来约请他共进午餐了，而且往往还为占用了他的时间而道歉。

记住：演讲的能力是成名的捷径。这种能力能够使一个人备受瞩目。一个说话得人心的人，别人对其能力的评价往往会超过他真正所具有的天赋。

戴尔·卡内基历经沧桑之后才建立起自己的事业，他本人就是一个“人们拥有多大的创新热忱，便有多大的成就”的范例。

卡内基出生在密苏里州一个相距铁路 10 英里的村子里，从来没有见过电车。如今，46 岁的他却已经走过了天涯海角，从香港到哈摩菲斯特。有一次，他几乎到达了北极。

这个密苏里州的孩子一度为人捡草莓、割野草，一小时仅挣 5 分钱。如今，他去大公司训练高级职员准确表达自己意念的能力，一分钟

的代价却是1美金!

年轻的卡内基曾经不得不为了受教育而奋斗。在密苏里西北部的老农场上,他总是厄运当头:年复一年,第102河道屡屡泛滥,淹没了玉米、冲走了稻草。船具漂泊、船身经常因为互撞而毁坏。一季又一季,肥猪都患霍乱而死去、骡马牛羊市场滞销、银行也不断地前来威胁要没收他家的抵押物。

失望之际,一家人不得不将经营多年的农场卖掉,迁移到密苏里州华伦斯堡州立师范大学的附近,重新买了一块廉价的农场。当时,如果卡内基住在镇上,他一天的吃住费用只需1块钱,但是,即使这些他也负担不起。因此,他不得不住在农场,每天骑马赶上3英里多的路程到学校去上课。在家里,他挤牛奶、伐木、喂猪、在煤油灯下研读拉丁动词,直到眼睛模糊、打盹和颈部僵直为止。

即使过了午夜终于能够上床休息,他也不得不将闹钟拨到凌晨3点。他的父亲饲养着一种优良血统的杜罗杰西猪,这种猪的幼仔很容易在严寒的冬夜被冻死。因此,小猪被放在一个篮子里,盖上麻袋,再放在厨房炉灶的后面。这种猪有一个天性,就是每天凌晨3点一定要吃一顿熟食。所以,每当闹钟响起,卡内基就要爬出刚刚温暖的被窝,把那篮小猪拎到母猪那里,等着它们吃奶,然后再拎回炉灶后面的温暖之处。

当时,密苏里州州立师范大学一共有600名学生,戴尔·卡内基是少数五六个住不起镇上的学生之一。因此,他经常为穷得必须每晚骑马回到农场去挤牛奶而感到羞愧,当然,在同学面前,他也经常为自己身上那件太紧的外套、过短的裤子而感到不好意思。于是,他很快产生了一种强烈的自卑心理。这也导致了他后来一心一意地去寻求出人头的捷径。

不久,细心的他发现:学校足球队或棒球队的队员们以及那些辩论或讲演中的获胜获奖者,大都享有一定的影响力和名望。

他清楚地知道自己并不具备运动的才华,于是,就暗下决心,争取在某一次讲演比赛中获胜。他花了几个月的时间来准备——当他骑马上学和放学的路上、当他手挤牛奶的时候,他依然在练习。工作结束之后,他就爬上谷仓中的一堆稻草上,手舞足蹈地“演讲”有关抵制日本移民的必要,如此举动将那些在谷仓内停歇的鸽子惊飞了。

尽管如此,精心准备后的他还是一次次地失败。当时他只有18岁——既敏感又骄傲,因此他变得越来越失望和灰心,甚至想到了自杀。然而,他挺了过来,咬着牙将自己的训练一直继续下去。突然有一

天，他终于在又一次新的讲演比赛中获得了胜利，于是一发不可收——他在学校的每一次演讲比赛中都获得了胜利！

为此，学校的其他同学开始请求他指导训练，后来他们竟然也获得了胜利。

大学一毕业，卡内基便被邀请到那不勒斯州西部和亥俄明州东部那些多沙的山区，对那些农场的人函授起他有关推销的课程来。

虽然，卡内基有着超人的精力和热忱，但他所传授的推销术并没有取得他所期望的那种长足进展。对此，他失望透顶。后来，他回到了那不勒斯州的亚莱斯旅馆。

在那里，大白天他躺在房间里失望痛哭。他渴望回到原来的学校去，他渴望从冷酷的现实生活中退下阵来。但是，他的性格却决定着他不可能这样做。于是，他决定去奥马哈重新找个工作。这时，他身上已经没有多余的钱去购买普通的火车票了。他只能搭乘一部货车前往，代价是负责在路上喂养两车厢野马。

在南奥马哈下车之后，他找到的第一个工作就是为亚摩尔公司贩售咸肉、肥皂和猪油。他被分配在所谓“坏地”推销——那里充满着牛群和印第安人。他不得不轮换地搭乘货车、驿车或骑马，睡在简陋的旅社中——那里的每一个房间仅仅用一层薄布隔开。然而在这里，他却能够轻松地研读有关推销的书籍、骑着尚未驯服的野马、跟着土著人学着玩牌和如何收账。

他常常搭着货车日行数百英里。每当车子停下来卸货，他就到镇上去会见三、四个当地商人，收取订货单。每当汽笛再次鸣响，他又匆匆地从镇上赶回，跳上已经启动的货车。

终于，在两年之内，卡内基就把一个销售业绩仅仅占第25位的“坏地”，一下子提升到了南奥马哈29条汽车路线可以到达的所有地区的销售第一名。于是，亚摩尔公司领导评价他说：“你已经做成功了几乎不可能的事情。”并有意提拔，但是，卡内基拒绝了这次被提升，相反，却提出了辞职。

辞职以后，他辗转到了纽约，一边进入美国戏剧学院做研究，一边周游全国出演“演剧团的宝莉”一剧中那个哈特里博士的角色。当然，他并不是一个演戏的天才。对此他有自知之明。因此，他又一次回到了自己擅长的推销工作上，为派克汽车公司推销卡车。

但是，他对机械知识一无所知，却也不去刻意地加以关心，所以，日子过得非常不愉快，又不得不每天鞭策自己去工作。这时，他极渴望有时间去阅读一些有关书籍，以便继续写完他在师范大学梦想完成的一

本小说。为此，他终于放弃了所有的工作，将所有的心思集中在写这本小说上。

当然，为了生存他必须在一所夜校——纽约青年学校里担任兼职讲师。教什么呢？

他回忆了过去，重新翻开他在大学攻读过的所有科目。他发现，在公开讲演方面，那些不同于一般人的自我训练所给予自己的信心、勇气、镇定以及做人处事的能力，要比所有大学课程加起来的收获还要可观。因此，他劝说纽约青年学校给他一个机会，为商界人士开设一个“讲演”的课程。

使商人成为讲演专家？纽约青年学校觉得这个主意十分荒谬。因为他们过去曾经开设过的这类课程都失败了。

当他们拒绝卡内基提出每个晚上两块美金薪资的要求时，卡内基提出以佣金的方式——即按照净利润的百分比提取薪资。校方同意了。结果，在3年之内校方以这样的方式必须每个晚上付给卡内基30美元，而不是两块钱！

后来，这个课程越开越大，别的城市也得到了消息。从此，戴尔·卡内基变成了一位享有盛誉的旅行讲师，往返于纽约、费城、巴尔的摩，后来又包括了伦敦和巴黎。

然而，对于那些前来听课的商界人士来说，当时所选用的相关教科书学术味道太浓、太不实用。于是，卡耐基毫不犹豫地静坐下来，写了一本《语言的突破》。这本书后来成为了美国所有的青年会、美国银行公会以及全国信托协会的正式教本。

今天，每个季度来上卡内基演讲课的成年人，要比纽约市所有22所大学所开设的讲演课的学生总数还要多。

卡内基说，只要内心里有一个火辣辣的意念，几乎所有的人能够在大众面前演说得非常动听。

他说，培养自信的基本方式就是去做你不敢做的事，这样会使你拥有一些成功或失败的经验。因此，每一次上课的时候，他都逼着每一位听众开口。他认为，每一位听众都会具有同情心，因为他们具有相同的心理状况。在不断训练之下，他们会渐渐养成了一种勇气、信心和热忱，并且潜移默化到了他们的私下谈话之中。

戴尔·卡内基告诉我们，他这些年来所作努力的目的，并非仅仅教授一种十分可行的演讲方法——那只不过是一种附带方法，他的主要目的是要帮助别人克服恐惧以及培养勇气。

最初，他开办的只是一门演讲课程。但是，上课的学生都是一些商

界人士，他们大都离开学校 30 多年了。他们中间的大部分人是用分期付款的方式来支付这次听课的学费的。所以，他们需要能够快速收益的成果——也就是他们第二天就可以运用于生意会谈或主持大会的演讲。

因此，卡内基不得不力求迅速与实用。结果，他开发出了一种独特的训练方式——一种由演讲术、推销术、做人处世术和实用心理学等共同构成的卓越的融合物。他不被死板的规矩所约束，创造了一种非常实用而且非常有趣的课程。

每当课程结束，班上的学生就组织自己的俱乐部，他们每周聚会一次，继续了许多年。费城有一个 19 人的小组，在冬天每个月聚会两次，这种方式已经持续了 19 年。其中有不少人开车 50 英里或 100 英里前来上课，有位学生还每周从芝加哥赶到纽约。

哈佛大学的威廉·詹姆斯教授说：“一般人往往只利用了自己潜能的十分之一。”就开发人类潜能这个意义上说，在帮助商界人士发挥自我潜能方面，戴尔·卡耐基已经创造了成年人教育中最具有意义的一项运动。

作者自序

为什么要写这本书

35年来,美国各家出版社一共出版了大约20万种不同类型的图书,大多数图书的内容沉闷无趣,导致它们在图书市场上滞销。

最近,一家规模排行世界前几位的出版社的董事长对我说,虽然他的公司已经具有75年的出版经验,如今,他们每出8本书,仍然有7本是赔钱的。

那么,为什么我还要不计一切后果地去完成并出版这本书呢?而且,我在写出之后,还要固执地劝您费神阅读呢?这是两个彼此相关的问题。现在让我试着来回答一下。

为了切实说明这本书的来龙去脉,我不得不引用罗杰·托马斯那条“出人头的捷径”的标题作为我写这本书的初衷,这里牵涉到如下一些事实:

从1912年起,我一直在纽约为企业界人士讲授继续教育课程。最初,我只开设一些公开演讲课程,内容主要包括以实际经验去训练企业界人士如何面对任何场合清楚思考,并且有效地表达自己的理念。渐渐地,我开始深刻地认识到,所有企业界人士除了需要有效的演说训练之外,更需要有人教他们如何待人处事。

让我汗颜的是:我也很需要这种训练!回顾以往,我对此竟然也是一无所知。因此,我多么希望20年前也有一本同样内容的书放在我的手中!那将会是一件无可比喻的惠物!

“如何待人处事”,这大概就是你我所面临的共同难题——尤其当你是一位商人。当然,就算你是一名家庭主妇、建筑师或者是工程师,情形也将同样。