

(最新图文版)

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

消除人性的弱点，建立成功的基点

人性的弱点



被全世界成功人士奉为圣经的人际关系学

雄心万丈的青年企业家、业务员、家庭主妇、学生、热恋中的情侣……不管你是谁，只要翻开本书，你都会惊喜地发现，这是一本使你思想更加成熟、举止更加稳重的好书。我们相信，它将是一本影响你一生的书。



(美) 戴尔·卡耐基◎著
支雅琼◎译



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

（最新图文版）

HOW TO WIN FRIENDS
AND INFLUENCE PEOPLE

人性的弱点

被全世界成功人士奉为圣经的人际关系学

（美）戴尔·卡耐基◎著
支雅琼◎译



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

人性的弱点:最新图文版/(美)卡耐基(Carnegie,D.)著;

支雅琼译. — 北京:新世界出版社, 2010.2

ISBN 978-7-5104-0819-9

I. ①人… II. ①卡… ②支… III. ①人间交往-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 017441 号

人性的弱点

作 者:(美)戴尔·卡耐基著 支雅琼译

责任编辑:连 慧

封面设计:天下书装

版式设计:韩东坡

责任印制:李一鸣 杨 军

出版发行:新世界出版社

社 址:北京西城区百万庄大街 24 号(100037)

发行部:(010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总编室:(010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部:+8610 6899 6306

版权部电子信箱:frank@nwp.com.cn

印刷:三河市祥达印装厂

经销:新华书店

开本:710×1020 1/16

字数:250 千字 印张:17.5

版次:2010 年 3 月第 1 版 2010 年 3 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5104-0819-9

定价:33.00 元

版权所有,侵权必究

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页等印装错误,可随时退换。

客服电话:(010)6899 8638

写在阅读之前

这本书的出现，可以回溯到20世纪上半叶。那时，经济不景气，战争频繁发生，种种这些，都不断地将追求美好生活的人们一次次拖入生活的深渊，忧伤和失落的气氛在社会中蔓延。在这样的社会背景下，卡耐基先生以他对人性的深刻剖析和洞察，利用大量普通人通过努力取得成功的故事，通过演讲和著作唤起无数徘徊在生活边缘的人们的斗志，激励他们冲破阻碍，勇往直前。

这本《人性的弱点》就是以人性的各种弱点为基础，提出一些独树一帜但又具有普遍适用性的人际关系理论，它使得整个人际交往过程都变得生机勃勃起来。

《人性的弱点》出版之后，立即在世界各地引起巨大反响，被译成至少五十八种文字销往世界各地，拥有四亿读者，全球总销售量已达九千余万册，成为人类出版史上位列第三的畅销书。

无论你是雄心万丈的青年企业家，还是平淡无奇的小业务员，哪怕你只是个在家洗衣做饭的家庭主妇，总之，不管你是什么人，不论你从事何种职业，只要翻开这本书，你都能从中汲取力量。读过之后，你的思想将更加成熟，举止将更加得体稳重，人际交往也将翻开崭新的一页。请相信，这本书将影响你一生一世。

戴尔·卡耐基的成功

罗威·汤姆士

故事可以追溯到去年冬天的一个寒冷夜晚。当夜幕降临之后，有2500位男女争先恐后地挤进纽约一家名为“宾雪凡尼亚饭店”的舞厅里。在七点半之前，这家很是宽敞的舞厅里早已座无虚席，全部客满。但在八点钟时，那些情绪高涨的男人女人们，还是一窝蜂似的往里面涌去。

此时，这里已经挤满了人，就连楼道里也早已人满为患了，迟一步进来的人，要找个站立的地方都不容易。他们在工作岗位上忙碌了一整天之后，虽然满脸疲惫，但还要来这里站一个半小时——这究竟为什么呢？

观赏时装表演？

看大明星登台实况演出？

不，都不是！

这些人是因为看了报纸上的一则广告而被吸引过来的。前天，他们都从纽约《太阳报》上看到了一则用整幅版面刊登的大幅广告，那则引人注目的广告是这样写的：

“这则广告能增加你的收入，

你在这里能学习到如何进行有效的讲话，

让你具有做领导者的资格。

信不信由你，在这个世界最繁华的都市里，在社会不景气的情况下，当

被全世界成功人士奉为圣经的人际关系学

20%的人口还依赖救济金生活的时候，还有2500人由于那则广告，而离家到‘宾雪凡尼亚饭店’去。”

这则广告不是刊登在普通的小型报纸上，而是登在纽约市最够资格的《太阳报》上。《太阳报》的读者，大部分都是身处上层社会的人——一般高级职员，店主老板和企业家之流，他们每年的收入从2000美元到5万美元不等。

这些男女们，是来听一个最实用、最新颖，能够在事业上影响他人的讲话方法的学理演讲——讲演者是戴尔·卡耐基，主办方是人类关系讲习会。

2500位工商界男女来参加这个演讲研究会的原因是什么？

是因为经济不景气，而产生了想要改变现实状况的求知欲？

他们显然不是因为这样的目的来的，因为这种研究会的课程在纽约市已经持续举办了24年，且每一季的讲演都场场爆满。

在这24年里，有超过15000名商人和专业人士受过戴尔·卡耐基的训练，甚至像西屋电器公司、马克意尔出版公司、白罗克联合煤气公司、白罗克商会、美国电气工程师协会、纽约电话公司等等这些规模宏大，但却墨守成规、不轻易听信他人言论和劝告的机构，也为了他们那些普通职员和高级员工的切实利益，而主动在自己机构里，专门为他们举办这种训练研究会。

在这些听众中，有很多人离开小学、中学、大学至少已经有10到20年时间长了，而在十几二十年之后，他们又如此兴师动众地主动再来接受这样的训练的事实，也让我们看到了现存教育制度的缺憾。

有一个很重要的问题，那就是他们想要研究或是学习到什么？为了找寻这个答案，芝加哥大学、美国成人教育协会和联合青年会学校，曾联合起来用两年时间，花费25000美元作过一次调查。

调查结果显示，在人们日常生活里所要面对的所有事项中，最受成人人关注的是如何拥有健康的体魄，其次就是如何更有效地与他人进行沟通

人性的弱点

REN XING DE RUO DIAN

和交流，虽然人们并不希望成为巧舌如簧的演说家，但也不想去听那些离谱的心理学，抑或是干巴巴的说教，他们只希望得到那些在工作上、社交中或是在家庭生活里能够切实帮助他们的建议，这样的建议能让人们学会如何沟通并通过谈话影响他人。

这些就是成年人们趋之若鹜地想要探究和学习的吗？“是的，”一位负责调查的官员说道，“这些就是他们所需要的，而我们所做的就是把他们所需要的提供给他们。”

但当这些有着切实需要的人们翻遍整个图书馆后，却并没有找到任何可以对他们进行指导的可行性意见，因为目前在社会上，很少有此类专门帮助人们解决日常交往问题的书籍，哪怕是与此相关的书籍都少得可怜。此种状况的出现其实很值得人们进行探究，文化从悠远的古代发展到现代，关于希腊和拉丁，以及高等数学等这类并不为一般读者大众所需要的学理著作极多，但像此类为普通读者求知若渴般所急需和重视的关系学书籍却完全没有。

从这样的事实中我们就能深刻体会，为什么会有2500人在寒冷而又疲惫的夜晚，为了报纸上的一则广告，在辛苦工作一天之后，还要迫切地挤进“宾雪凡尼亚饭店”的大舞厅里，因为他们能从这里找到自己寻求已久的东西。

当人们在学校里学习知识时，想必很多人都看过很多书，也曾相信从书本上得来的知识可以帮助他们解决一切问题。但当他们跨出象牙塔，在社会上闯荡数年，为事业苦苦挣扎，在被困难和挫折反复磨砺之后，他们剩下的只有失望！因为现实告诉他们，那些拥有大事业的成功人物所具有的知识，并非是他们过去在课本上所学到的。而在这些成功的人士身上，总是有一些相同的品质，那就是他们都善于讲话，都能通过自己的言行改变和影响他人的思想。

现实的打磨终于让他们慢慢知道，对于那些希望让自己的事业走出低谷、走向辉煌的人来说，人格和说话的魅力要比能读懂拉丁文抑或是拥有一张哈佛大学的文凭显得更重要。



被全世界成功人士奉为圣经的人际关系学



《太阳报》曾在聚会举办之前就作出这样大胆的预测：参加了这次“宾雪凡尼亚饭店”集会的人，一定会觉得极有意义！这并不是夸大其词，因为事实也确实如此。

有18个曾经学过这门课程的人被请到扩音机前进行讲演，其中15个人获得了75秒的陈述机会。在这75秒里，他们要告诉大众一些会对他们有启发意义的独特经历。时间一到，“砰”的一声击槌声会阻断他们的诉说，接着，主席先生就会大声宣布：“时间到了，换下一位！”

讲演进行得很迅速，而那些观众们，就站在拥堵的人群中欣赏这样的表演。在扩音机前演讲的人，可以说能够代表整个美国的商界——其中有连锁商店的高级职员、面包商、商业公会会长、银行家、卡车推销员、药剂师、化学品推销员、保险商、建筑公会秘书、会计师、牙科医生、建筑师、基督教科学施行人——他是专程从印第安娜保力司斯赶来纽约的律师——他是为了自己那重要的三分钟演讲专程从哈佛纳赶来的。

第一位演讲者叫奥海亚，他生长在爱尔兰，只接受过四年的学校教育。后来，他辗转来到美国，开始从事的是机械方面的工作，后来又换了其他职业。

在他四十岁时，家里人口渐渐增多，他需要赚更多的钱来维持生活，所以他改行尝试去卖卡车。奥海亚从骨子里就是个十分自卑的人，他自己说，每当进入一家办公室前，他总要在外面徘徊很久，在不断地进行自我劝说之后，他才敢鼓起勇气推门进去。不久之后，正当他对推销员工作已感到乏味灰心，想要重新回到机械工厂，从事原来的工作时，他接到了一封信，信上邀请他去参加卡耐基的演讲课程。

奥海亚其实并不愿意参加这种研究会，因为每当他和那些拥有大学学历的人交往时，就会觉得坐立不安。可他的妻子却坚持要他去，奥海亚的妻子说：“这也许对你会有点益处……上帝知道你需要这些，然后他就给你送来了！”奥海亚听从了妻子的建议，来到集会的地方，但他并没有足够的勇气让自己满脸自信地走入其中，因此，他还在人行道上站了五分钟。

人性的弱点

REN XING DE RUO DIAN

开始几次，当他尝试演讲的时候，他的大脑总是因为恐惧而变得一片空白。可仅仅在几个星期之后，他就不再害怕了，他甚至开始喜欢这样的演讲了，听众越多，他反而越高兴、越兴奋。从此之后，奥海亚驱散掉了对顾客的恐惧，也消除了自己的自卑情绪，他的收入因为业绩增加而骤然增加，现在的他，已经是纽约市一位“明星推销员”了。

那天晚上，奥海亚来到“宾雪凡尼亚饭店”，在2500人面前，很是轻松愉快地讲述着自己的成功故事。所有听众也都在他的愉快和乐观情绪的感染下，爆发出阵阵笑声……现在从奥海亚身上散发出的非凡魅力，哪怕是专业演讲大师，都无法与之相媲美。

第二位演讲者叫梅亚，他是一位头发花白的银行家，同时也是11个孩子的父亲。他在华尔街工作，居住在新泽西州克里夫顿已经有25年了，在参加工作之后，他很少或基本不参加任何社交活动，所以他认识的人大概也只有500个左右。但他的经历，生动地证明了一个口才好、会说话的人，才具有成为领袖的可能。

当梅亚第一次在卡耐基研究会讲习班演讲时，发现自己在那么多人面前，大脑因为紧张和羞涩而处于停转状态。他站在讲台上，十分拘谨，哆哆嗦嗦了半天却说不出一句完整的话，下面没有人发笑，但他自己却感到非常沮丧。

在他参加完卡耐基的课程研究会后，发生了这样一件事情。一天，他接到了自己的税捐账单，在详细核对过账单上的数目后，他感到非常愤怒，因为上面的条目和数字都极其不合理。如果这件事发生在过去的话，梅亚肯定会闷着脑袋在家生气，要不就是找朋友发发牢骚。可现在的梅亚，却有了与过去很不一样的举动，他在愤怒之后便果断地戴上帽子，来到镇上活动的集会场所，向普通居民和一些官员们指出税单上不合理的地方，并通过这样的行为来发泄心头的不平并试图寻求改变。

梅亚在愤怒中进行的这次类似于讲演的最终结果，让克里夫顿镇上的人们都力劝他去竞选镇上参议员的位置，而梅亚也毫不犹豫地欣然接受了人们的建议。在接下来的好几个星期里，他便到各处的集会场所进行讲演，



被全世界成功人士奉为圣经的人际关系学

他在讲演中义愤填膺地指出政府当局的奢侈浪费，痛斥那些不合理的政策。那次，有96个人参与了竞选，在开票时，梅亚的票数居然是最多的，梅亚在一天之内就成了这个人口为4万的小镇上的新闻人物。他不仅成功当选参议员，还因为讲演在几个星期里结交了很多朋友，这些朋友的数量是他在过去25年中所认识的朋友的80倍。这和他过去的投资比起来，几乎是百分之一千的比例。

第三位演讲者，是一位规模很大的全国食品制造公会的会长。在这次集会中，他对着台下的2500人，讲述了自己当初在董事会中站起来说话的情景。

他在参与了卡耐基演讲研究会讲习班之后不久，就被选为公会的会长。坐上这一席位的人，必须在全国的各种集会中演讲，而演讲中的摘要会由美联社公开发布，并刊登在全国各家报纸和商业刊物上。

在他学习演讲后的两年中，就通过这种方式为自己的公司和产品进行了免费宣传，这种宣传所取得的效果，要比过去耗费25万美元的广告费带来的效果还大。这位演讲者自己承认：过去，当他打电话到曼哈顿地区邀请那些商业界重要人士吃午饭时都会感到心悸和不安。可是，当他有了到全国各地去演讲的经历之后，现在这些人都会主动打电话邀他吃饭，而且还会因为占用了他的时间而向他道歉。

让一个人成名、成功的快捷方式，就是使其拥有演讲的口才和沟通能力。因为只有这样的人，才能快速从普通大众中脱离出来而备受关注。说话受人欢迎的人能获得意想不到的功绩和效果，而这些都不是文凭和才能能够带来的。

为满足人们日益增长的需求，成人教育已经遍及全国，在这项运动中，做得最好的，拥有最可观力量的，就是本书的作者戴尔·卡耐基。他听过的演讲，比任何人听过的都多，而受到他点评的演讲，甚至比很多人听过的演讲还要多。一位名叫立博力的漫画家就在他的那幅名为《你相不相信》的新作中，阐述了这样一个事实：卡耐基曾点评过15万次演讲。如果你不能对这样一个抽象数字形成感官认识的话，现在，我就帮你把它用另一

种方法进行解释：假如每天都有一次演讲的话，15万次演讲，就是从哥伦布发现美洲起到今天为止；如果你还是不清楚的话，那我就再作一个比喻，卡耐基听完这15万次演讲所需要的时间，就相当于给每个人三分钟时间，让他们一个接一个地走到卡耐基面前说话，而即使日夜不停地说，也要说上整整一年。

每个参加讲习班的人都有着自己的奇特经历，而卡耐基自己的成长和事业，也像一场戏剧一样充满了变革和挑战，他的经历很让人惊奇，但同时也证明了一个人在充满了创造意识和获取成功的热忱时，才能大有成就！

卡耐基出生在密苏里州一个距离铁路10英里远的偏僻乡村，他在12岁以前，没见过一辆电车，如今46岁的他，对各地都非常熟悉，从香港到世界最北面的城镇哈默菲斯特，还有一次，他几乎到达了北极。

这个从密苏里州来的孩子，曾为了贴补家用，靠捡杨梅、割野草赚取每小时5美分的收入。现在他组织研究会、讲习班，训练大公司高级职员表达自己的见解，每分钟就赚一美元。

他从前一度曾是个在南达科他西部赶牛的牧童。后来却能够来到英国，在威尔士亲王的赞助下，举行他的演讲研究会。

在试行自己的演讲时，他曾经历过六次彻头彻尾的失败；但后来的他却能够成为我的私人经理，指导我走向成功。

早年的卡耐基，只想努力赚钱重新坐到教室里。当卡耐基生活在密苏里州西北部的老农场时，他的命运总是充满着坎坷，生活颠沛流离，吃尽了苦头……一年又一年的河水暴涨，淹没了玉蜀黍，冲走了稻谷；船具被河水冲走，船身撞坏；豢养的肥猪，罹患瘟疫而死；牛骡市场极度低落，而在这样的恶劣环境中，卡耐基家却被银行恐吓要消去他们家抵押品的取赎权。

卡耐基被这样毫无希望的生活打倒了，他病得很严重，家人在万不得已的情况下，只好将家里的田产出售，在密苏里州“华伦斯州立师范学校”附近，购置了一个小农场。当时的物价很低，只要花一美元你就可以在镇上获得食宿，可当时的卡耐基却连这点能力都没有，所以他只好住在乡下，

每天花三个小时在家和学校之间骑马来回，每天回家后，他还得进行繁重的劳动，先去挤牛奶、伐木、喂猪，然后才能在煤油灯的光亮下，研究拉丁文，直到眼睛模糊，垂下头打盹。

在大部分时间里，工作繁忙的卡耐基要在子夜之后才能入睡，可他还是坚持把闹钟铃声调到凌晨三点。卡耐基的父亲饲养着一种品种优良的猪，那里的冬夜很是寒冷，小猪在这样的气温下很容易被冻死。所以他们会将这些小猪放在篮子里，盖上麻袋，放在厨房炉灶后面，这样可以帮它们抵挡严寒。但这些小猪有个特殊的习性，那就是必须在凌晨三点左右吃些热的食物。因此，卡耐基一听到闹钟声响，就要立即从被窝里起来，把篮子里的小猪带到它们母亲那里，等它们吃过奶后，再把小猪们送回到温暖的炉灶边。

卡耐基就读的州立师范学校有600多个学生，与其他同学比起来，卡耐基的衣衫瘦小、裤子太短，而且因为没钱住在镇上而不得不每天在乡村和小镇之间奔波，这些都使他感到羞耻，他也因此产生了强烈的自卑感。但这样的生活环境却让卡耐基变得十分敏感，他敏锐地察觉到一种快速成名的办法，因为他发现在学校里享有权力和声望的人，除了足球、棒球队的队员以外，就是那些在辩论和演讲比赛中的获胜者了。

卡耐基很了解自己，他知道自己并没有运动的才能，所以唯一能让人们知道他的方式，就是成为演讲赛场上的优胜者。当时，学校刚好举办了一次演讲比赛，于是，卡耐基就用了几个月的时间来精心准备这次比赛：当他坐在马鞍上在家和学校间往返时，他高声演讲；挤牛奶时，他把牛想象成自己的听众；他曾爬上谷仓的稻草上大声地演讲《制止日本移民的必要》，而当他在谷仓中大声练习演讲时，洪亮的声音还把一群鸽子都惊散了。

卡耐基虽然为自己作足了准备，可结果却并不尽如人意，这样的现实使他几乎失去了生存的勇气，他甚至想到了自杀……可后来他突然转变了，他开始获得优胜，不止是一次，而是学校里每次的演讲比赛。

他将自己的经验传授给别的同学，别的同学也在他的指导和训练下奇

迹般获得了优胜！

卡耐基从师范学校毕业后，他开始向尼白雷斯加西部和华敏东部的沙山中的农牧者出售他的函授课程。卡耐基虽然为此付出了自己的所有精力和热忱，但事情却并没有朝着他期待的方向发展，这使他失望至极。中午时候，当卡耐基回到尼白雷斯加的一家旅馆后，他曾由于失望而横卧在床上失声痛哭，他迫切地想要摆脱这种艰难的生活，他想回到学校，想去享受象牙塔中的平静生活。但他还是一次次告诉自己，我不能就这样放弃！他决定到奥玛哈寻找其他工作。当时的卡耐基穷困潦倒，搜遍全身却凑不够买车票的钱。因此，万般无奈之下，他只有搭乘货车。一路上，他都靠着为货主饲喂两车野马作为自己车费的补偿。

卡耐基一到奥玛哈南部便全身心地找起了工作，他的第一份工作，就是替一家名叫“亚马”的公司兜售咸肉、肥皂和脂油。他被分派到达科他西南部，那是在印第安人村落之间的畜牧地。卡耐基夜晚就住在当地的小旅馆中，那里的条件很简陋，每间房子之间都用布帘隔开；到了白天，卡耐基就得重振精神，搭乘载货火车、长途马车，或是骑着马在这个地区四处奔波。

尽管生存条件很是恶劣，但在闲暇时间，他又开始研读推销的书籍，并在和当地人打牌的过程中学习如何收账。当一个从内地来的店主不能付咸肉或是火腿的钱时，卡耐基便让他从橱里取出一打鞋子，卖给铁路员工，然后将货款缴送到“亚马公司”。

他经常搭乘载货火车行上100英里的路程，当车子停下来卸货时，他就会急忙从车上跳下来赶去市镇，从三四个商人那里取走订货单。当火车汽笛声再次响起时，他又赶紧急匆匆地从市镇赶回来，很多时候，他都得奔跑着去追赶缓缓移动的火车。

在这两年中，卡耐基的工作表现得到了公司上层的肯定和赞许，正当公司准备提拔他时，他却毅然辞职了。卡耐基一辞职就立马奔赴纽约，投入到美国戏剧艺术学院的学习中。之后，他又周游全国各地，而且还参与了一些舞台剧的演出。我们已经说过，卡耐基是很有自知之明的人，他知

道自己无法在戏剧方面谋得更深远的发展，于是，他又回到了推销岗位上，他这次的工作是替展克特汽车公司推销卡车。

卡耐基对机械一无所知，而且对这方面也没有任何兴趣，他每天都勉强自己去工作，因此这个工作并没有给他带来多少乐趣，而且他每天都觉得很快乐。他希望能有足够的时间去撰写那些他在学院的时候就想要撰写的那类书。在这样强烈的愿望下，卡耐基再次辞职了，他要把自己的全部时间都放在写作上，但为了维持生计，他还得去夜校教书。

卡耐基虽然自认为作好了所有打算，但还是为自己能教些什么而苦闷不已。他一遍遍地在记忆里搜寻自己在大学里学过的课程和取得的成绩，在搜寻过程中，他突然发现正是自己曾接受的演讲术训练，让他变得自信、勇敢和成熟起来，而且这种训练所给予他在人际交往中的经验和能力，也不是普通的大学课程所能赋予的。在意识到这点之后，卡耐基便劝说纽约青年会学校给他一个机会，让他替社会各界人士开设一门演讲术讲习班。

他想干什么？教生意人演讲？让生意人成为一个演说家？这样的想法让听者觉得荒谬甚至是可笑！最主要的原因是，这个学校曾经尝试过开设此类课程，但最后都以失败而告终。

可当他们拒绝付给卡耐基每个晚上2美元的酬劳时，卡耐基却出人意料地愿意以佣金的方式来教授他们课程。如果照他这样计算，假如有纯利可得的话，那么这三年内他们按照佣金制度付给卡耐基的钱，是每个晚上30美元，而并不是2美元。

卡耐基的研究会讲习班，就这样建立并逐渐发展起来了。他的讲习班办得有声有色，别处的青年会和其他的城市也纷纷邀请卡耐基前去讲课，卡耐基就成了一位令人羡慕的讲师。他往返于纽约、费城、白地玛，后来又去了伦敦、巴黎，然后，他就根据自己的经历和经验写了一部叫做《演讲术及如何影响商界人士》的书，这本书现在已经是所有青年会、美国银行公会以及全国信用人协会的正式教材。

现在每季去卡耐基那里接受演讲术训练的人，要比纽约市22个学院以

及大学所附设的演讲术课程的学生多很多。

卡耐基对演讲术有自己独到的见解，他认为任何一个人在情绪激动的时候，都能说出话来。他说，哪怕是最柔弱的人，如果他在街上突然被陌生人莫名其妙地打了一拳的话，他也会马上站起来说话，而且他那种也可以称之为咒骂的质问肯定逻辑性强、感情炽热且主次分明，他讲话时的神情和语气，几乎可以与大演说家威利姆相比。卡耐基由此便得出这样的结论：任何一个人，如果自信满满，且心中充满强烈意念的话，都能在众人面前进行最有爆发力的演讲。

卡耐基认为培养自信的方法，那就是做你怕做的事，成功之后，在获取经验的同时还能获得自信，所以卡耐基的教学方法就是在每一节课上都强迫所有在场听讲的学生说话。与此同时，因为台下的学生都有过类似经历，因此他们便能互相理解，感同身受，演讲者从他们那里能获得同情而不是打击。在这样的环境下，不断的训练使他们开始拥有勇气、自信和热心，而且他们能很自然地将这种情绪和经验运用到日常生活中去。

这些年来，卡耐基并不是靠教授演讲术来维持生活的，那只是他诸多工作中的一项而已。据他所说，他的主要工作是帮助人们克服一度控制他们内心的恐惧，并协助他们树立面对生活的勇气。

卡耐基起初只想开设一门演讲术的课程，可是去他那里的学生，都是社会工商界人士，其中有很多人已经是三十年没有进过教室了。而去他那里的大部分人，要求的都是迅速和实用，他们希望培训能很快见效，甚至还希望在第二天的业务谈判或是群体谈话中就让这些培训发挥其作用。因此，卡耐基就将自己的课程逐渐发展为一种特殊的训练方式——将演讲术、推销法、公共关系和实用心理学惊人地组合到了一起。

他所设立的讲习班的授课方式和课堂氛围很是轻松，因此他的课程非常真实且富有情趣，每期授课结束后，参加过课程的学生会组织起一个俱乐部，每隔一星期集会一次。费城有一个19人小组，在冬天每月集会两次，已有17年历史了。有些人驾着汽车穿越50里到100里的路程到达那里，其中有一个学生每周还从芝加哥赶到纽约。



哈佛大学的教授威利姆·贾姆士曾说，每个人的潜力都是无限的，但普通人只运用了他潜能的1/10，而卡耐基帮助社会各界男女开启了他们的智力，在成人教育中，发起了一次极其重要的运动。





原著序

关于这本书的完成

戴尔·卡耐基

35年来，美国出版局出版了20多万部各种不同类型和内容的书，其中大部分是枯燥乏味的，有很多还是亏了本的。我刚才用到的词是“许多”吗？有一位列入世界第一流出版公司的负责人最近曾这样向我承认，说他的公司已经拥有75年的出版经验，即使这样的话，每出版8本书，依旧有7本书是亏本的。

那么我又如何还敢冒着巨大风险，费时费力地再写这本书呢？而我在写好之后，又如何敢肯定你们会于百忙之中抽出时间去读它呢？

是的，这两个都是很值得重视的问题。

为了能让大家彻底了解本书的写作意图和写作经过，我先简略地重复一下罗威·汤姆士在《前言》中所写的几桩事实：

很早之前，我就在纽约替商界和有专门需要的人们举办了一门教育课程。开始的时候，我的课程只是关于演讲的，而举办这种课程的目的，就是通过实际经验，训练人们在商业洽谈和日常交往中，能够依照自己的想法，更清晰、更有效、更镇定地发表自己的观点。

可是在经过几季的授课之后，我发现这样一个事实，虽然这些人都很迫切地需要进行有效的讲话训练，但他们更需要知道的，则是在日常交往