


全球畅销经典

改变了八十多个国家上亿人的命运

The Complete Works of  
**DALE CARNEGIE**

# 戴尔·卡耐基全集

(美) 戴尔·卡耐基◎著 刘宏武 高敬◎译

九州出版社  
JIUZHOU PRESS



The Complete Works of  
**DALE CARNEGIE**

# 戴尔·卡耐基全集

或许除了自由女神，戴尔·卡耐基就是美国的象征。

——美国《时代周刊》

戴尔·卡耐基先生通过他的演讲，教给人们一些处世的基本原则和生存之道，这是我们每个人都应该学习的人生必修课。

——(美)博恩·崔西(美国当今顶尖成功学专家、畅销书作家)

成功其实很简单，只要你遵行戴尔·卡耐基先生这些简单适用的人际准则和生活技巧，你就能获得成功。

——(美)马克·维克多·汉森(畅销书《心灵鸡汤》作者)

戴尔·卡耐基的这些原则如魔术般令人震惊，他改变了三亿人的生活。

——(美)基思·鲁珀特·默多克(世界传媒大王)

在出版史上，没有任何一本书能像戴尔·卡耐基的著作那样持久深入人心，也唯有戴尔·卡耐基的书，才能在他辞世半个世纪后，还能占据我们的排行榜。

——美国《纽约时报》

戴尔·卡耐基的《如何赢得友谊与影响他人》出版于1936年，注定要成为非小说类的畅销书。它来得就像一缕给人带来灵感的微风，这股风一直吹到今天。

——(美)狄克逊·韦克特《大萧条时代》

上架建议：成功励志

ISBN 978-7-5108-0332-1



9 787510 803321 >

定价：58.00元

全球畅销经典

改变了八十多个国家上亿人的命运



*Dale Carnegie*

The Complete Works of  
DALE CARNEGIE  
**戴尔·卡耐基全集**

(美)戴尔·卡耐基◎著 刘宏武 高敬◎译

九州出版社  
JIUZHOU PRESS

### 图书在版编目(CIP)数据

戴尔·卡耐基全集 / (美) 戴尔·卡耐基 (Carnegie,D.)著 ; 刘宏武, 高敬译. -  
北京:九州出版社, 2010.2  
ISBN 978-7-5108-0332-1

I. ①戴… II. ①卡… ②刘… ③高… III. ①成功心理学-  
通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010) 第 017596 号

### 戴尔·卡耐基全集

---

作 者	(美) 戴尔·卡耐基 (Carnegie,D.) 著 刘宏武 高 敬 译
出版发行	九州出版社
出 版 人	徐尚定
地 址	北京市西城区阜外大街甲 35 号(100037)
发行电话	(010)68992190/2/3/5/6
网 址	www.jiuzhoupress.com
电子信箱	jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷	北京市平谷县早立印刷厂
开 本	787 毫米 × 1092 毫米 16 开
印 张	38
字 数	739 千字
版 次	2010 年 3 月第 1 版
印 次	2010 年 3 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-5108-0332-1
定 价	58.00 元

---

★ 版权所有 侵权必究 ★

# 前言

戴尔·卡耐基是美国著名的成人教育家、心理学家和人际关系学家，被称为“20世纪最伟大的心灵导师”。他运用心理学的知识，对人类共同心理特点进行探索和分析，开创了一套集演讲、为人处事、消除忧虑和烦恼、获得成功与幸福为一体的人生哲学和教育模式。

从1912年戴尔·卡耐基开始从事成人教育事业开始，近一百年来，他的著作从美国走向全世界，数以亿计的人从中受惠，影响了全世界几代人。他们之中有总统、内阁成员、军政要人，也有明星、大企业家、社会各界领袖，但是更多的是那些社会中的普通人，戴尔·卡耐基甚至专门为家庭主妇们开发出摆脱烦恼的课程。他们都无一例外地受惠，获得了人生的成功与幸福。在开始阅读戴尔·卡耐基的著作之前，我们不妨先认识一下他。

## 一、出人头地的历程

1888年12月24日，戴尔·卡耐基出生在美国密苏里州一个贫穷的农民家庭，父亲是个勤劳的农民，母亲是位乡村教师。童年的时候，戴尔·卡耐基要帮助家里做杂务、放牛、挤牛奶、做零工。但是一年辛辛苦苦下来，挣的钱却不多，他们一家一直过着贫穷的生活。

1904年，戴尔·卡耐基高中毕业，考上了密苏里州的州立师范学院。尽管能拿到全额奖学金，但仍不足以维持他上学的花费，他还必须靠打工赚取学费。那时候，戴尔·卡耐基是全校少数几个住不起学校宿舍的学生之一，放学回家，还要拖着疲惫的身子在煤油灯下苦读。那时候的戴尔·卡耐基，颇有点中国古训所标榜的那样：头悬梁、锥刺股。

无疑，贫寒曾经让戴尔·卡耐基产生过自卑心理。那时候的他瘦弱、苍白，永远穿着一件很不合身的破旧夹克。一次上数学课时，他被老师叫到黑板前解答问题。刚走上讲台，教室里就爆发出一阵哄堂大笑，原来是一个调皮的同学在他的破夹克上插了一朵花，还写了一句取笑他的话。戴尔·卡耐基尴尬地呆立着，异常窘迫地回到座位，仿佛是上了一次审判台。

然而，戴尔·卡耐基渴望成功，想找到一条出人头地的捷径。而当时只有两种人才能在学校里获得影响力和威望，一种是棒球运动员，一种是辩论和演讲比赛的胜出者。戴尔·卡耐基知道自己是无望在运动上胜出的，因此他花了很长一段时间训练自己的演讲能力。他经历了无数次的失败，甚至一度灰心得想自杀，但是经过不断的磨砺，他成功了。

毕业后，戴尔·卡耐基做过几年推销员。有一段时间，他曾尝试着去当一名演员，他为此专程去纽约，参加了戏剧学校的考试。在这里，他没有能够如愿如偿。人生道路的坎坷，对青年时期的戴尔·卡耐基是一种打击。后来，他回忆这段日子的时候说，1909年的时候，自己是“全纽约市最不快乐的年轻人”。

也许应了中国那句老话“穷则思变”，戴尔·卡耐基毅然辞去工作，决心做自己最擅长的事：到夜校教导成人演说。他认为自己在大学时受到过系统的演讲训练，有这方面的经验，因此他想开设公开演讲课程。

1912年，戴尔·卡耐基说服了纽约一个基督教青年会的会长，开始了他为之奋斗一生的成人教育事业。现在遍布世界的卡耐基训练机构，就在这一年诞生了。起初，这种训练以商业人士为目标，开设如何演讲的课程，后来不断扩展，成为社会各阶层人士都可以受益的课程。戴尔·卡耐基的著作传播开来，给那些无缘直接参加训练的人们带来福音。而戴尔·卡耐基也从此开始了40多年的成人教育，帮助数以亿计的人摆脱忧虑和烦恼，获得成功与幸福。

## 二、改变千百万人的命运

戴尔·卡耐基认为，“恐惧是造成不能有效演讲的基本因素。”在第一个月的授课中，他摸索出一套使学生开口说话的经验。他的课程受到空前的欢迎，一批又一批的人来听他讲课，有时人们甚至驱车一百多英里。戴尔·卡耐基成了闻名遐迩的巡回演讲训练导师。他的秘诀是，这不是教育，而是训练。两者最大的不同在于：教育着重理论，训练注重实践。

戴尔·卡耐基总结出这样一个观点：“一个人事业上的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，另外的百分之八十五要靠人际关系、处世技巧。”他着眼于人的自信心的培养和人与人之间的沟通。他汲取了行为科学和心理学的最新成果，使人们成为事业成功、家庭幸福、个人快乐的人。

1930年初，戴尔·卡耐基从实践中总结出热忱和真诚的思想。他认为，真诚是不可伪装的，是无法使人拒绝的，它同阿谀奉承截然不同。在拥有了热忱和真诚之后，只要勇敢地、不畏恐惧地站出来行动，那么，就会走向成功！

在讲课过程中，戴尔·卡耐基和学员交流时，发现许多学员都有不同程度的烦恼存在，妨碍了他们的进步和成功，然而却很少找到研究烦恼的著作。戴尔·卡耐基想，“烦恼”是每一个人都要面临的问题，为什么很少有人对“烦恼”进行研究呢？他决心开设一门“如何解决烦恼”的课程。凭着自己多年的研究思考和总结的原则，他提出了一套克服

烦恼的思想。

1932年，戴尔·卡耐基曾到中国作过一次旅行。中国文化博大精深的思想，深深吸引了这位美国人。他对中国的传统精神表现出极大的兴趣。当时处于战乱痛苦中的中国农民面对困难，依旧表现出的乐观向上的精神，鼓舞和打动了。回国以后，他撰写了他的代表性著作《人性的弱点》，书中曾经多处引用了孔子、老子的睿智言论。

戴尔·卡耐基帮助读者改变命运的例子，我们从下面几个片段，可见一斑：

1929年，经济危机席卷世界，美国被困在长期的经济萧条中，不少人在挨饿。这时，戴尔·卡耐基出版了《人性的弱点》，帮助无数人度过危机。短短四个星期，这本书就出版到第八版，被读者誉为“第二本《圣经》”。有人说：“尽管经济萧条是一个很可怕的时代，然而我正是靠着这本书增强了生活的信心，生存下来的。”《人性的弱点》具有的这样巨大魔力，使它的销售量仅次于《圣经》。

美国石油大王洛克菲勒富可敌国，但是却一度众叛亲离，情绪陷入低谷，人际关系一塌糊涂。在53岁的时候，洛克菲勒因为忧虑而濒临死亡。然而，在戴尔·卡耐基的帮助下，洛克菲勒终于征服了忧虑，获得了健康和快乐，又多活了45年。洛克菲勒说：“我愿意付出比太阳之下任何东西更高的代价，来获取从戴尔·卡耐基那里学得的那种能力。”

美国政治家路易斯·威尔契曾两次参加竞选休斯顿市的市长，但都以失败而告终。为了战胜竞争对手，他于1963年参加了卡耐基训练课程。再度竞选时果然一举翻身，大获全胜，并连任了5届市长。

1972年6月20日，一场飓风几乎摧毁了美国吹笛人飞机公司，总经理和公司的所有员工都很悲观。但学习了戴尔·卡耐基后，情形大改。他们运用所学的原则，制定了公司的重建计划，尽可能地调动了所有员工的热情和合作精神，终于攻克了各种难关，提前三个月使公司恢复了生产。

“股神”沃伦·巴菲特准备收购某家企业的时候，都会告诉对方，即使自己取得了该公司的控股权，也“绝不干涉公司运作”，而是把经营权交给比他聪明优秀的专业经理人。巴菲特说，他的这种敢于“放手”的哲学，源自他在戴尔·卡耐基那里学到的珍贵一课：自信。

……

戴尔·卡耐基的事业注定不会局限于美国，因为他探究的是人类共同的人性和心理特点。在许多国家，那些希望赢得别人的喜欢和赞同、渴望生活快乐和家庭幸福的人们都成为戴尔·卡耐基的读者：在加拿大，由于得地利之先，戴尔·卡耐基思想的传播和在美国一样普遍；在日本，人们认为戴尔·卡耐基的思想对发展他们的事业非常重要，许多大公司纷纷为员工购买戴尔·卡耐基的著作，甚至派员工去接受训练；在英国，里兹市政府极力鼓励公职人员学习戴尔·卡耐基的思想和技巧，甚至特别成立资助委员会，政府补贴百

分之五十的学习费用……

21世纪，戴尔·卡耐基思想伴全球化的大潮，在世界范围内传播的更为广泛，有人称之为“戴尔·卡耐基运动”。全世界千千万万的人，在他的影响下，变了自己的命运，获得更大的成功和幸福。

### 三、永恒的畅销经典

大概连戴尔·卡耐基自己都没想到，他的书会如此畅销，以至于一版再版，并被翻译成80多个国家的文字，风靡世界，畅销全球，影响几代人，而且这种影响还会一直继续下去！许多父母买来送给孩子；老板买来送给员工；老师买来送给学生……正如美国《纽约时报》上所言：“在出版史上，还从来没有哪一本书能像戴尔·卡耐基的著作那样持久且深入人心，也唯有戴尔·卡耐基的书，还能在他去世半个多世纪后，占据着我们排行榜的前列。”

戴尔·卡耐基最为著名的代表作有5种，分别是：1931年出版的演讲技巧方面的代表性著作《语言的突破》；1936年，《人性的弱点》出版，这是他最有代表性的传世之作，汇集了他自1912年以来的上课内容，同年他又出版了一本《美好的人生》；1948年，他出版了总结性著作《人性的优点》和《快乐的人生》。

这些著作都是戴尔·卡耐基成人教育实践的结晶，是他哲学思想的集中体现。多年来一直非常畅销。这些著作是他总结自己在培训过程中积累的丰富经验，结合学员们的实践，阅读大量资料的基础上写成的。最初，它们只用做内部教材，由学员去实践、去验证，一步步地丰富发展，最后才系统成书出版。

《戴尔·卡耐基全集》就是戴尔·卡耐基5本代表作的合集：《人性的弱点》教给你一些为人处世的基本技巧、赢得别人喜欢和不动声色地改变他人的方法；《人性的优点》将教会你如何克服忧虑、轻松生活的技巧；《语言的突破》将会帮助你克服畏惧、建立自信，更加有效地与别人沟通交流；《美好的人生》和《人性的弱点》一脉相承，让你赢得美好的友谊和幸福美满的家庭生活；《快乐的人生》从内容上承续着《人性的优点》，教人如何在克服忧虑后得到快乐。

打开这本书，我们一定能够从中找到为人处世的新方法、解决问题的新途径，我们一定可以享受未来更有意义、更幸福、更快乐的人生……

最后，让我们用《人性的弱点》出版时封面上的一句话作为结尾吧：“当我回顾以往，我惊骇于自己当初是那么地欠缺敏感度与理解力。我多希望二十年前有如此一本书在我手中！那将是多么无价的恩赐！”





Part  
1

# 人性的弱点

## 如何赢得友谊与影响他人

### 第四编 创造奇迹的信件

[118]

### 第三编 有技巧地改变他人

- [094] 第一章 巧妙地暗示更容易让对方改正错误
- [097] 第二章 指责别人前先承认自己也会犯错误
- [101] 第三章 「询问」比「命令」更能让人改变
- [104] 第四章 如何激励人迈向成功
- [108] 第五章 给别人一个能让他为之奋斗的美名
- [112] 第六章 让过失看起来更容易改正
- [115] 第七章 让别人乐意去做你所希望的事

### 第二编 使人喜欢你的八种方法

- [064] 第一章 真诚关心别人
- [060] 第二章 微笑是最好的表情
- [064] 第三章 记住别人的名字
- [068] 第四章 学会聆听
- [074] 第五章 找到别人感兴趣的话题
- [077] 第六章 如何使人很快地喜欢你
- [084] 第七章 批评从真心的赞美开始
- [089] 第八章 给别人留点面子

### 第一编 待人的基本技巧

- [010] 第一章 想采蜜就不要踢蜂巢
- [017] 第二章 给予别人真诚的赞美
- [023] 第三章 没有人会在争论中获胜
- [029] 第四章 一滴蜜赢得他人之心
- [036] 第五章 设身处地为他人着想
- [040] 第六章 同情会换取别人的认同
- [045] 第七章 激起别人的强烈欲望

Part  
2

人性的优点  
如何停止忧虑开创人生

第一编  
如何对付忧虑

- 【130】第一章 只着眼于今天
- 【137】第二章 消除忧虑三步走
- 【141】第三章 忧虑是长寿的克星

第二编  
分析忧虑的方法

- 【148】第一章 解开忧虑之谜
- 【153】第二章 把工作的烦恼减少一半

第三编  
改掉忧虑的习惯

- 【156】第一章 忙碌能赶走你思想中的忧虑
- 【161】第二章 琐碎小事不值得你烦恼
- 【165】第三章 概率可以战胜忧虑
- 【169】第四章 无法改变，就轻松地接受
- 【174】第五章 为忧虑限定「到此为止」
- 【178】第六章 不要试图锯木屑

第四编  
保持充沛的活力

- 【182】第一章 如何每天多清醒一小时
- 【185】第二章 如何最大限度放松身体
- 【188】第三章 消除忧虑，永葆青春
- 【192】第四章 消除疲劳的良好工作习惯
- 【195】第五章 培养对工作的兴趣
- 【199】第六章 不再为失眠而忧虑

Part

2

# 人性的优点

## 如何停止忧虑开创人生

### 第五编 克服忧虑，得到快乐

- [204] 第一章 烦恼困扰着我
- [207] 第二章 做一个乐观者
- [209] 第三章 接受无法改变的命运
- [212] 第四章 克服自卑的心理
- [215] 第五章 五个方法帮我驱逐烦恼
- [218] 第六章 我已经度过了昨天，就能熬过今天
- [220] 第七章 我以为今晚将是我的最后一晚
- [222] 第八章 运动可以帮我驱逐烦恼
- [224] 第九章 我如何远离烦恼
- [226] 第十章 一句救了我的经文
- [228] 第十一章 艰苦也能让我获益匪浅
- [230] 第十二章 不要庸人自扰
- [232] 第十三章 我永远为自己留退路
- [235] 第十四章 寻找自己的精神寄托
- [238] 第十五章 最悲惨的遭遇
- [241] 第十六章 忧虑是最难应付的
- [243] 第十七章 远离忧愁，让自己忙碌起来吧
- [245] 第十八章 昂贵的药丸
- [248] 第十九章 把烦恼扔掉
- [250] 第二十章 没有时间烦恼
- [252] 第二十一章 让时间消除你的忧虑
- [254] 第二十二章 逃出鬼门关
- [256] 第二十三章 良好的工作习惯
- [258] 第二十四章 立刻停止烦恼
- [260] 第二十五章 神奇的快乐法则
- [265] 第二十六章 一本书拯救了我的婚姻生活
- [267] 第二十七章 让自己放轻松
- [269] 第二十八章 不要轻言放弃
- [271] 第二十九章 让正负烦恼相互抵消
- [273] 第三十章 我追求人生的绿灯
- [275] 第三十一章 我克服了烦恼和忧愁
- [277] 第三十二章 书的妙用

Part

3

# 语言的突破

## 成功有效的沟通技巧

### 第一编

#### 演讲、演讲者及听众

- 【281】第一章 准备演讲的方法
- 【298】第二章 演讲生命力的源泉
- 【305】第三章 和听众一起感知自己的演讲

### 第二编

#### 学会讲话的基本规则

- 【316】第一章 当众讲话的技巧
- 【327】第二章 建立自信心
- 【337】第三章 简洁的演讲方法

### 第三编

#### 几种演讲的实用技巧

- 【348】第一章 说明性演讲
- 【362】第二章 说服力演讲
- 【371】第三章 即席演讲
- 【378】第四章 介绍性演讲
- 【387】第五章 较长的演讲

### 第四编

#### 有效演讲的艺术

- 【422】第一章 把握演讲的主题和目的
- 【433】第二章 良好的演讲态度
- 【447】第三章 灵活运用已掌握的技巧

Part

4

# 快乐的人生

## 如何快乐地享受生活

### 第一编

#### 如何培养快乐的心情

- [459] 第一章 改变你心态的几个字
- [468] 第二章 报复对你有害无益
- [474] 第三章 别人不谢你是很正常的
- [479] 第四章 以一百方卖尽所有，你愿意吗？
- [484] 第五章 找到自己，保持本色
- [490] 第六章 如果有个柠檬，试着做成柠檬汁
- [496] 第七章 让别人快乐，你也会快乐

### 第二编

#### 不要抗拒别人的批评

- [506] 第一章 没有人会招惹一个毫无意义的人
- [509] 第二章 不要让批评伤害你
- [513] 第三章 我做过的蠢事

### 第三编

#### 处理好你的工作和金钱

- [518] 第一章 你一生的职业选择
- [524] 第二章 处理你的金钱烦恼

Part  
5

美好的人生  
处理人际关系的准则

第一编

赢得友谊和思考的方式

- 【533】第一章 如何避免成为敌人
- 【541】第二章 勇于承认自己的错误
- 【546】第三章 成功的「苏格拉底方法」
- 【550】第四章 处理抱怨的万灵丹
- 【555】第五章 让别人自愿与你合作
- 【560】第六章 大家都喜欢的一项请求
- 【564】第七章 让你的叙述富有戏剧化
- 【568】第八章 如果什么方法都不见效，试试这个吧

第二编

如何使家庭生活更快乐

- 【572】第一章 为什么婚姻会出问题
- 【574】第二章 唠叨是在为婚姻挖掘坟墓
- 【578】第三章 爱和容忍对方
- 【581】第四章 批评，家庭不幸的祸首之一
- 【584】第五章 赞美会带来快乐
- 【587】第六章 不要忽视小事上的体贴
- 【590】第七章 对家人更要殷勤礼貌
- 【593】第八章 不要做一位「婚姻上的无知者」



# 人性的弱点

如何赢得友谊与影响他人

REN XING DE RUO DIAN  
RU HE YING DE YOU YI YU YING XIANG TA REN





## 本书缘起

35年来，美国出版界共出版了20多万种图书，但其中很大一部分都是枯燥乏味的，而且许多都亏本了。最近一位世界一流的出版公司的负责人对我说，他们公司已经从事出版业75年了，经验丰富，但是他们出版的书籍，8本中仍有7本是亏损的。

那么我为何还冒险写这本书呢？又凭什么让你去费心阅读它呢？这确实是两个值得一提的问题。下面我就——向大家解释。

从1912年开始，我就在纽约开办了一项专门帮助商业界人士和专业人士的课程。刚开始，我只开设了演讲课程——目的就是训练成人如何在商业谈判和团体交流中运用实际经验，依照自己的思想，更清楚有力地发表他们的观点。可是经过一段时间的训练，我逐渐发现，这些人不但需要系统有效的演讲技能训练，更需要提高与人日常交往的能力。而且我觉得我自己也需要这种能力。回想过去，我真为自己所缺乏的这种能力不安。如果20年前我有这方面的书，那就不啻是无价之宝了。

如何与人打交道，这是大家都要面临的大问题，尤其是商人更应该重视这个问题。即使你是会计师、家庭主妇、建筑师或工程师，你也会有同样的问题。

几年前，“卡耐基基金会”资助的一项调查得到了重要发现，后来的“卡耐基研究院”也证实了这个发现：一个人经济上的成功，只有15%来源于他的技术和知识，而剩余的85%则来源于他的人格魅力和领导能力。

几年来，我一直在费城工程师协会和美国电机工程协会分会同时开课，参加这个课程的大概共有1500多位工程师。他们之所以参加这个课程，是因为根据他们多年观察和经验发现，技术知识最好的人并不能获得工程中最高的薪水。





工程、会计、建筑或其他专业的技术人才薪水并不是很高，因为市场上的这种资源是饱和的。但是如果一个人除了技术知识，还有提出意见、领导别人及激励别人的能力，那他自然会获得更高的收入。

约翰·洛克菲勒在他事业鼎盛时曾说：“与人相处的能力，也像糖和咖啡一样是种可以购买的商品。而且这种能力比世界上其他东西的价值都高，我愿意付出更多薪水给有这种能力的人。”

芝加哥大学和青年会联合学校曾做过一次耗费25000美元和两年时间的调查，以确定成人究竟需要什么！调查的最后部分，是在美国的典型市镇康涅狄格州米利顿市举行的。调查的对象是米利顿的每一个成年人，他们要回答调查人员的156个问题，如“你的职业是什么？”“你的教育程度如何？”“你的梦想是什么？”“你面临哪些问题？”“你闲暇时间干什么？”“你收入多少？”“你有什么喜好？”“你最喜欢的学科是什么？”都是诸如此类的问题。

调查结果显示，一般人最关注健康，其次则是如何了解别人，如何与人相处，如何使人喜欢自己，如何使别人同意自己的想法。

负责这项调查的委员会，决定为成年人开办与人相处的课程。他们努力寻找这方面的书籍，但却一本也没找到。最后，他们问一位世界著名的成人教育家是否有这样的书，那位教育家回答：“没有，虽然我知道成年人需要什么，但还从没有人为他们的需要写过书。”

我知道他说的是真的，因为我为了找一本这种与人相处之道的实用书籍，已经花费了很多年的时间。

由于很多人需要这样的书，所以我才试着写了一本，希望你也喜欢这本专为我的训练班所写的书。

为了写这本书，我读了所有我能找到的，与这个问题相关的材料——“迪克斯”报纸信箱回答、离婚法庭记录、杂志以及多方面的著作。同时，我还雇用了一位受过专门训练的人研究、探索。他在各大图书馆花了一年半的时间，阅读了我遗漏的资料，包括各种研究心理学的专集、多种杂志文章等，我们还研究了各时代的伟人传记以及领袖人物的生平，从恺撒到爱迪生。光罗斯福的传记，我就收集了100多本。我们决定不惜任何代价都要找出自古以来，所有人用过的关于处理人际关系的切实可行的方法。

我还亲自访问了一些世界著名的成功人物，尽量找出他们在人际交往上运用的技巧。

我把这些资料整理成一篇题为“如何交友与影响他人”的简短的演讲稿。后来由于这方面内容的延伸扩大，现在讲完这篇演讲稿已经需要一个半小时了。这些年来，我会在纽约每期的卡耐基课程中，把这篇讲稿说给学生。